

・景気の現状に対する判断理由等

景気の現状に対する判断の理由及びそれに対する追加説明等について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・前年からみると客が多く感じられる。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・12月は11月と比べると7%ほど販売量が増えており、前年比でも102.4%と前年を上回っている。
		一般レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・年末になり、周辺のスーパーやホームセンターに寄る客が増えてきて、それに伴い当店への来客も増えている。
		美容室（経営者）	お客様の様子	・少額商品が中心ではあるが、売上が上がってきている。
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・先月に引き続き、中心市街地でのビル設計の引き合いがきている。空き地であった場所での建物建設に金融機関の融資がつくようになったのかと考えている。また、ビル建設のための用地探しの引き合いもある。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・12月は3回の降雪があるなど、観測史上最高の積雪量となり、商店街への人出は減少したものの、防寒用靴を取り扱っている店舗では売上が好調となっている。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・最盛期の防寒商品はそこそこ売れているが、例年よりは販売量が落ちていて、それをカバーするような単品の販売も3か月前ほど上がっているとはいえない状況である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・天候や気温の不順もあるが、冬物商材への反応が鈍く、価格に敏感な様子が見えがえる。しかしながら、クリスマスギフトに限っては非常に好調であった。依然として、目的買いは好調であるが、衝動買いではシビアさがうかがえる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・12月後半はセール及びクリスマス商戦が好調であったものの、お歳暮商戦の不振やセール前の買い控えなど、前半の苦戦が影響し、全体としては3か月前と変わらぬトレンドで終わる。
		百貨店（役員）	お客様の様子	・中旬まで気温も高く雪もなかったため、季節商材である防寒衣料、特にロングコートやファッションブーツの販売量が前年を下回っている。下旬に入り気温が低下し、降雪もあったがカバーできなかった。ロングコートの販売量は前年比91%、ファッションブーツは前年比62%であった。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・12月商戦全般をみると、食品は前年の売上も確保しているが、節約できると思われる衣料品、雑貨関連は消費を押しやっている傾向にある。また、年末商戦で年々伸びていた花の売上ダウンが目立ち、節約ムードが感じられる。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・歳末商戦の動きをみると、来客数は回復傾向にあるが、販売単価を中心に客単価は低下傾向が続いており、消費性向が上向いているという状況にはない。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・12月はクリスマスから年末にかけて単価の高い商品の動きが良くなるが、今年に限っては単価の高い商品の動きがあまり良くない。
		コンビニ（店長）	来客数の動き	・クリスマス用品、年賀状の申込、お歳暮など、12月は普段ない特需があるため、多少単価に上昇の気配があるが、夏場と比べると来客数が減少するため、売上はそれほど増えていない。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・商店街や個人店の売上は、依然として良い方向へは向かわず、悪くなっていると感じられる。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・売れ筋の商品は半年や1年で単価が大きく低下しているような状況であり、それに伴い客単価も低下している。
		衣料品専門店（店員）	販売量の動き	・実際の販売量は、前月と比較して少なくなっているが、来客数は変わっておらず、年明けからのセール待ちの印象を受ける。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・今年の12月の売上は、例年の売上の70%ほどであり、年末に大きな買物をする傾向が弱まっている。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・12月商戦は、今一つ盛り上がりがない。薄型テレビ、DVDレコーダーなどは良く動いたものの、売上金額では前年に届かない状況である。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・客の来場が昨年より少し悪くなっている。客はいつもより忙しい人が多く、仕事は増えているものの、年収が減少している人が多いと聞いている。
		乗用車販売店（営業担当）	販売量の動き	・販売量が前年より少ない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・今年は暮れになっても客数の増加がみられない。盛り上がりがない。
		高級レストラン（スタッフ）	単価の動き	・ランチの客単価は前年比がほぼ横ばいであるが、ディナーの客単価が9%減少している。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・10月、11月と売上が落ちていたため、12月に期待していたが、忘年会の出足が遅く、少しは良くなってきたのは中旬以降からであった。
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・来客数の動きはほぼ前年並みであり、特に大きな変動はない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は一年で最もタクシーの利用が多く、売上の上がる月であるが、忘年会等が減っているせいか、週末以外はタクシーの利用が少なく、売上も昨年より減少している。
		タクシー運転手	お客様の様子	・既に年末の繁忙期に入っているが、忘年会等の入出が思わしくない状況である。
		設計事務所（所長）	それ以外	・若干の景気上向き感はあるが、毎月確実に上向いているという実感がわくほどではない。年末になり、業者のあいさつ回りが頻繁にみられるが、カレンダーや手帳といったものはやはり少なく、まだまだ厳しいのかとも思える。
		住宅販売会社（従業員）	来客数の動き	・マイホームセンターの来場者が相変わらず少ない。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・販売量の減少と平行して来客数の動きも非常に悪く、単価も低下している。
やや悪くなっている		商店街（代表者）	お客様の様子	・12月上旬から暖冬が続き、特に防寒品が悪く、衣料品店では前年割れは必至である。また各業種からの様子では衝動買いがますますなくなってきている様子である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・消費者は先行き不安感が強く、セール等にも動きが大変鈍い。本当に必要な商品にしか感心を示さないのが現況である。
		一般小売店〔土産〕（店員）	お客様の様子	・客は余計なものを買わない。500円の新商品があれば買うが、別の500円の商品を買うのはやめるというような、かなり絞り込んだ買物をしている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・冬物衣料の販売状況では、カシミア、毛皮、毛皮付きコート等の高額品が販売に結び付かず、結果的に単価が下がっている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・売上は相変わらず前年を下回っており、苦戦状況が継続している。特に、衣料品、住居用品、専門店の売上は10～15%ほど減少しており、低迷している。食品のみ、価格強化策が奏を功して前年比97%で推移している。また、客数は前年比95%と回復基調には厳しい状況である。
		家電量販店（地区統括部長）	競争相手の様子	・市場規模があまり大きくない地区にも競合店が出店しており、影響が出ている。
		住関連専門店（従業員）	販売量の動き	・年末商戦では、売上が前年を超えることはできなかった。
		高級レストラン（スタッフ）	お客様の様子	・12月としては近年まれに見る悪さであった。特に上旬は暇で年末とは思えなかった。クリスマスディナーの単価が低下しており、高い値段のランチメニューの一部移行したようだ。忘年会などの個室利用は激減して、売上は前年の40%となった。客向けのタクシーは、年末にもかかわらず、配車の電話をすると5～6分で来てしまい、客足の悪さを象徴していると感じた。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		観光型ホテル（経営者）	来客数の動き	・中京・九州圏からの送客が好調の平面、首都圏、阪神圏からの送客が大きく落ち込んでいる。いまだに台風や地震という自然災害の影響が大きいと考えている。地元客の動きは、依然として鈍い。消費単価は上昇傾向にあるが、人員減をカバーできるほどではない。インバウンドの海外客は、引き続き伸びている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・来客数が明らかに減少していることに加えて、今月の海外旅行受注件数が5件に満たないという緊急事態となっている。受験生の申込みも激減しているほか、関東圏のテーマパーク主導の北海道を対象とした優待期間の設定ツアーも前年割れとなっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・安・近・短の傾向が顕著で販売額が伸びない。特に海外旅行にその傾向が強く、品質より価格での選択傾向になっている。
		タクシー運転手	来客数の動き	・例年12月の忘年会シーズンになると、売上がかなり増加するが、今年は月の前半は全く駄目で、半ば頃から週末に人出がみられるようになった程度であり、全体的に悪くなっている傾向は止まらない。
		観光名所（職員）	単価の動き	・客の買物の様子が非常に慎重である。
	悪くなっている	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・12月に関しては、客先一件当たりの販売量が極端に悪くなっている。販売量の減少に加えて単価も良くない状況である。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・来年からのビール等のリベート廃止を控えて、競合店との間で発泡酒やビールの価格競争が激しくなっている。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・安価の方向へ向かっているのか、クリスマス期間のケーキの販売量や来客数の減少がみられる。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・毎年12月は忘年会があり、にぎわいをみせるが、前年やそれ以前と比べて、忘年会の絶対数が少なくなっている。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	家具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業業績の好転に伴い、オフィス家具需要が増加している。
		通信業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・新規の案件、受注量が増加傾向となっている。
	変わらない	輸送業（経営者）	取引先の様子	・運輸関係では、原油高の影響により燃料費の占める率が高くなっている。また、荷物の動き方は横ばいか減っているかで推移しており、競争相手が多い。
		輸送業（支店長）	取引先の様子	・鋼材は、本州サイドでは国内、輸出とも多少頭打ちだが、道内から出荷する鋼材は、国内外を問わず好調に推移している。なお、道内に入る鋼材、建材は不要期を迎え落ち込んできている。なお、輸入貨物については堅調に推移している。
		通信業（営業担当）	取引先の様子	・全体的には大きな動きはなかったが、年末に民事再生法、破産の申請を行う会社が数社出てきたので、印象としてはあまり良くなかった。
		金融業（企画担当）	それ以外	・設備資金は低調である。道内の設備投資額は大手製造業の工場建設もあり、前年比プラスとみられるが、道内中小企業の投資マインドは弱い。また、来道観光客数も減少が続いている。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	取引先の様子	・新しい案件が出たり、中止になったりと、どちらなのか判断できない状況である。
	やや悪くなっている	食料品製造業（経営者）	取引先の様子	・暖冬の影響で、鍋物商材やお正月商材の荷動きが悪い。お歳暮商戦も前年割れと聞いている。
		金属製品製造業（統括）	受注量や販売量の動き	・戸建て住宅向け商品の販売量が前年比で落ちている。ハウスメーカー等、客先の営業不振が大きい。また、オール電化システムの採用が増えているのも影響しているようだ。
悪くなっている	広告代理店（従業員）	取引先の様子	・大手スーパーマーケットの産業再生機構の活用に伴い、子会社や関連会社が大打撃を受けている。また、函館駅前の商店街では火災が発生するなど、マイナスの事件が重なった月であった。	
雇用関連	良くなっている	-	-	-

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・12月は求人誌の休刊日等があり、イレギュラーな月であり、定量的な求人件数からの判断は難しいが、土木・建設業の求人が堅調な伸びをみせている。食品製造、小売、レストラン・居酒屋などの食品、飲食関連の求人、その他個人消費関連の求人が微増している。スナックの求人も下げ止まり傾向である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・道内企業からの求人の伸びよりも、業務請負業などの道外企業からの求人の伸びの方が影響が大きい。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人件数が前年に比べて24.0%、新規求人数が29.1%増加し、月間有効求人倍率が3か月連続で0.5倍台となった。
		学校〔大学〕（就職担当）	求人数の動き	・年度の途中で採用活動が終盤にもかかわらず、求人数が増えている。企業担当者からも十分な採用ができず、良い学生がいれば採用したいとの申出がある。
変わらない		求人情報誌製作会社（編集者）	周辺企業の様子	・新たな雇用を創出し景気を押し上げるようなプロジェクトは今はなく、出店、開店など新規事業は個人的で小規模なものが多い状態である。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規求人は大きな動きがなく、採用者数は3か月連続で減少している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・11月の新規求人は前年と比べて42.3%の大幅な増加となっており、8月から4か月連続の増加となっている。ただし、就労地が管外の求人、期間雇用の求人、パート求人等の増加がその要因であり、厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は増加傾向にあるものの、道外での就労や派遣、請負などの求人がかなりの割合を占めており、正規型雇用の求人はそれほど増加していない。
やや悪くなっている	人材派遣会社（社員）	雇用形態の様子		・中途での正社員の採用は、相当高いスキルがなければ踏み切らず、実際には派遣で対応する企業が多い。更に人員の削減意欲もいまだ強い。これは社員の業務活動に対して、経営サイドが不満を持っていることの現れであり、業績低下に伴う労使の意識が乖離している。
				悪くなっている

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	美容室（店員）	単価の動き	・今月は12月だけに、パーマやカラーが多く、単価がだいぶ上昇し、前年比で50万円ほど売上が増えている。
		住宅販売会社（経営者）	販売量の動き	・前月4か月振りに増加に転じ、今月も引き続き前年比137%、3か月前比137%の受注となりホッとしている。
やや良くなっている		百貨店（売場担当）	単価の動き	・暖冬のためコート等の衣料類は出ないが、ブランドの小物類は売れている。販売単価は低いがかなりの量が出ている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・震災の影響も落ち着き、心配されたクリスマスや年末準備品の動きは逆に大変好調で、昨年に比べ10～30%の伸びになっている。昨年出店したスーパーセンターの力が衰え、店全体でも20%の伸びを示している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・中越地震の影響で、現在の売上は足踏み感があるものの、1～3月ものも含めた予約注文が例年に比べ多く、震災復興、景気を持ち直しへ期待が持てる。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・12月に入り、個人小グループに伸びが出てきている。例年少ないクリスマスや年末の時期にこういった層の客が伸びており、新規設備の露天風呂効果と見ている。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・個人向け住宅、マンションはほとんど横ばいで推移しているが、ショールーム出店や事務所開設など法人の投資意欲は拡大傾向が続いている。
		変わらない	商店街（代表者）	お客様の様子

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔茶〕（経営者）	販売量の動き	・今月は来客数の差が日によって大きい。昨年は年末贈答や正月用のまとめ買いの客がいたものの、今年はまとめ買いでも2～3本程度で、ならしてみれば3か月前を少し上回る程度に落ち着きそうである。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	お客様の様子	・水害や地震に伴う災害復旧にかけて、販売が一時的に盛り上がる場所はあるが、個人が積極的に物を買っているという状況ではない。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・クリスマス関連ギフトは単価が低くなっている。しかし迎春関係の動きがとても良い。特に来年こそはという気持ちが強いのか、干支の酉関連商品の動きが良い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・暖冬により衣料品の売上がやや低迷している。それに伴い来客数も少なく、前半の歳暮商戦が厳しい状況であった。
		百貨店（広報担当）	お客様の様子	・暖冬の継続もあり、クリスマス商戦を除いては非常に厳しい商況であった。季節商品は年明けのセール待ちという状況が見受けられたが、クリスマス直前から売上が上向き、何とか前年をクリアできた。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・年末になっても、相変わらずチラシで客を呼び、客数が増え客単価が下落し、トータルで前年を幾らか上回るという状況が続いている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・12月の売上は昨年とあまり変わらないが、おせち関連の動きがあまり良くなく、年々年末年始の過ごし方が変わっているのは間違いない。特に帰省客が少なくなったり、時期が分散化している等、決して良い方向ではない。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・前半は温かい天候の影響もあり冬物が芳しくなく、悪い11月よりも更に悪かったが中盤からやや戻した。全体的に11月に比べ平均単価が、前年比で生鮮食品は総じて3%位落ちている。加工食品は前年より若干アップしたが、食品全体では依然として前年より1%ほど低下している。また、非食品の衣料、雑貨の平均単価は一層低下し、全体の単価を引き下げているが、買上点数の推移は前月と同様で、あまり芳しくない。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が如実に実情を表している。報道によれば家庭の消費支出が量販店で10%程度減少しており、地域のコンビニ業界でも4～5%減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・客単価が依然として前年割れ状態である。また12月の予約獲得物で特に高単価商品であるクリスマスケーキなどの獲得に苦戦している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・今月は、雪の量が少ないため来客数は前年を上回っている。しかしケーキ等の予約商品やお歳暮ギフト等は単価の安い方向に流れ、数量も前年を下回っている。
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・歳暮商品の単価の下落と、一般商品の適正価格の不透明さが顕著である。新卒採用者も前年よりは幾らか増加しているが、依然として厳しい状況である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・例年この時期になると年内納期の駆け込みが幾らかあるが、今年はない。
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・暖冬で、コートなどの重衣料が動かず、大方がセールになってから売れている状態である。セールへの食い付きも今一つのように感じている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・輸入車販売では、例年になく降雪が遅れているため、元来厳しい月にもかかわらず計画を達成できている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・暖冬傾向で、コート等の防寒衣料が全く売れていない。1月のバーゲン待ちに入っている。
		住関連専門店（経営者）	お客様の様子	・歳末セールの企画をしているが、来客数の伸びがない。またクリスマスセールでも日用雑貨の動きが鈍い。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・11月のボージョレーヌーボーの売行きは、絶好調だった昨年に比べあまり良くなかった。12月の前半まで売上高は昨年に比べ低調だったが、後半になり少し上向き、昨年並みになってきた。
		その他専門店〔靴〕（経営者）	販売量の動き	・暖冬で降雪がなく、こんな12月は初めてである。長靴、ブーツ、スノートレが全く売れない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 〔酒〕（営業担当）	販売量の動き	・大口の客が減って、小口の客が増えている。全体的に見ればやや悪いのかもしれないが、ここ何年と比べれば、安定してきて少し良くなっている。
		その他専門店 〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・ガソリンスタンド業界が、暖冬の影響で、ガソリン、灯油、タイヤ等の冬物商材の動きが前年割れを起こしている。特に、雪が降らない影響で、スタッドレスタイヤの動きが悪い。また、石油製品の価格の値上がりで、消費者の節約が進み消費の減退が続いている。
		高級レストラン （支配人）	販売量の動き	・宿泊関係は客室稼働率は市内でもトップクラスであったが、単価が低下し売上は前年並みである。宴会では忘年会需要の件数はほぼ確保できたが、単価の低下や客数の減少に伴い売上は横ばい状態である。レストランは高単価レストランが好調であった反面、カジュアルレストランが苦戦している。年末商戦のおせち料理は関東方面は苦戦したが、地元は好調である。
		一般レストラン （経営者）	来客数の動き	・12月は、例年と異なり日によって来客のばらつきが大きく、またクリスマスが期待のほどでもなかった。
		観光型ホテル （経営者）	来客数の動き	・今月は、忘年会シーズンという季節要因等に恵まれ、館内ではにぎやかさや明るさが戻りつつある。しかし最終的な数字では一昨年並み（昨年はイレギュラーな条件が重なり過去最低）である。団体客が少なく少人数のため、忙しさだけで人数的には増えない。
		観光型旅館（経営者）	来客数の動き	・前年比で売上が悪いのは相変わらずであるが、低調基調での推移という点では3か月前と変わらない。
		都市型ホテル （経営者）	単価の動き	・今月は忘年会シーズンで、総体的な売上のボリュームは増えているが、個別の売上を見ると3か月前のシーズンと変わっておらず、景気動向は変わっていない。
		都市型ホテル （スタッフ）	お客様の様子	・ディナーショー、クリスマスケーキ、おせちの販売数は昨年を上回っており、個人消費は良くなっているのかもしれないが、震災後ホテル全体の利用はいまだに苦戦続きである。
		テーマパーク （職員）	来客数の動き	・入場人数は、昨年実績と計画数字をクリアし昨年実績の110%で終了予定である。しかし昨年よりも土日が少ないため、売上はダウンしそうである。館内利用客単価が下がっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・雪がなく、暖かい日が多く来場者はますますであるが、必ずしも売上に結び付かない。
		遊園地（経営者）	来客数の動き	・12月は閑散期であるが、温暖であったため昨年より好調で計画を上回っている。しかし、単的には前月と異なり弱含んでいる。
		美容室（経営者）	来客数の動き	・来客数が低迷しながらも昨年比横ばいで推移しているのが実態である。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末時期の例年の利用者数は、大口の利用者が少なくなり小口化し、全体的な減少が著しい。
		商店街（代表者）	販売量の動き	・暖かい日が続いたせいもあるのか、去年に比べ飲食はかなり晴れマークであるが、物販は完全に雨マークそれもかなりひどい雨マークになっており、この差が大きい。
		一般小売店〔書籍〕 （経営者）	単価の動き	・年末の勝負どころ、クリスマス商戦も客単価の落ち込みが目立っている。
		一般小売店〔カメラ〕 （店長）	販売量の動き	・金額ベースでは昨年並みだが、販売量、種目は落ち込んでいる。ボーナス後だが商品の動きが鈍い。高額商品に助けられている。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・婦人服は、暖冬の影響でコートが非常に悪く、加えて昨年からの郊外へのショッピングセンター進出によりボーナス商戦、クリスマス商戦が盛り上がりがないで終わっている。
		百貨店（企画担当）	来客数の動き	・歳暮ギフトセンターの受注ベースが例年より1～2週間程度遅くなっている。これはボーナスが出て、実際に金があって初めて購買動機になっていくという傾向がより強くなったためである。預金等を取り崩しての先買いはそれだけ少なく、厳しくなっているというのが実情である。
		百貨店（販促担当）	お客様の様子	・中越地震の復興は、今月に入り諸々の諸条件が改善されている。特に歳暮等の自粛傾向にあったものが短期で集中的に受注が動いている。しかし9月よりは改善したとは言えない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（経営者）	来客数の動き	・中越地震後の特需が落ち着いてきた。また、競合店の営業再開があり、客数が一時より下がりがつつある。
		スーパー（経営者）	販売量の動き	・10月23日の中越地震以降、交通インフラが復旧されないまま新幹線も動かず、二次被害も含め地域全体が冷え込んでいる。販売量の動きが極端に11、12月と低下しており、暖冬の影響で冬物商品が動かないことも加わり、売上状況は芳しくない状態が続いている。
		スーパー（店長）	来客数の動き	・郊外の競合店出店の影響で客数が昨年比93%の推移、税込み表示により消費税分の単価マイナス分が売上に影響を与えている。
		スーパー（企画担当）	単価の動き	・依然として客数、客単価がとて厳しく、モチベーション時期での大型店への流出が目立っている。
		スーパー（企画担当）	お客様の様子	・暖冬のせい、冬物関係やスキー場関係が良くない。また増税の話も聞かれるので、景気はどちらかというところ下降気味である。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・天候の影響もあるが、特に秋口、10月から昨年を大幅に下回る状況が続いている。客数の減少と単価の下落に歯止めがかからない。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・暖冬で、防寒衣料の出遅れがあった。この出遅れ分を吸収できないことが、不振の要因である。
		衣料品専門店（店長）	お客様の様子	・例年と比較すると、成人式需要でのスーツ購入がかなり減少している。
		乗用車販売店（経営者）	販売量の動き	・市場は新型車効果や自動車リサイクル法の駆け込み需要発生により前年を超える見通しであるが、実態面ではまだまだ厳しさが続いている。
		乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・降雪と共に需要が減少し、来春以降の見込みが増加している。リサイクル法の前倒しは少ない。
		住関連専門店（経営者）	単価の動き	・中国製やベトナム等のアジア製品が安く出回って、ここ数か月続いて単価が下落している。当社の商品も押されており単価も半値近くまで下がり、全体を悪くしている。
		高級レストラン（経営者）	それ以外	・仕入れに行く中央市場では、鮮魚の値段が昨年と比べて非常に安い。こちらとしては助かるが、あまりにも安過ぎ、また不人気ということは各方面に客が入っていないということであり、当社もそうである。来客数が減少している。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・12月前半まではキャンペーン効果もあり良い傾向に見えたが、競合店の影響もあり、客数の減少が目立っている。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	単価の動き	・毎年12月は客単価が少し上がるが、今年は初めて下がった。様々な理由は考えられるが、先行きに対する不安がとて大きく金を使わないようにしている。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	競争相手の様子	・当県内においては、全国でも有数の温泉ホテルが産業再生機構の申請をしており、観光業も厳しく、県内はまだ不況である。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・小口の忘年会も多少減った感があり、大口先や会社全体で忘年会をやっている先も取りやめになった所が2～3あり売上減になっている。婚礼も昨年より悪く、ここ2～3か月間回復感がなく逆に悪くなっている。宿泊関係も大会、学会等も少なく売上減になっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年内は地震の影響と風評被害で、忘年会関係は前年比で減少している。何とか暦年の中でけじめをつけ、新たな年に期待したい。環境的には厳しいものの、日延べやキャンセル物件を追求している。新幹線も12月28日に再開したので、少しずつ動きが出てくる。
		旅行代理店（従業員）	お客様の様子	・景気が一時悪くなってから、今は安定している状況である。旅行によく行くような階層の人が旅行を控え始めている。公的負担の増加が家計を直撃しているという話である。
		タクシー運転手	単価の動き	・ここ3か月の水揚げトータルを見ると1割くらい減少している。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今年は1月からすべての月で前年実績を割っている。12月だけを見ても2割以上の売上減である。
		通信会社（営業担当）	競争相手の様子	・年明けより料金競争が始まる。お互い単価の引下げを行い、顧客の囲い込みの営業活動が行われる。しかし、単価を下げた分顧客増を確保しなくてはならない。お互い大幅な顧客増は見込めないため、業界としてジリ貧となる可能性がある。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	設計事務所（経営者）	お客様の様子	・震災による影響で、企業の設備投資や一般の各種行事が自粛されている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	来客数の動き	・12月は忘年会シーズンで一番忙しいのにもかかわらず、今年はクリスマスまではそこそこ人出はあったがそれ以降は客足が途絶え、また年末の大雪で繁華街に人が入って来ず、皆が困っている。
		スーパー（経営者）	お客様の様子	・暖冬で推移し、客の様子が年越しに向かう気分になっていない。更にボーナス等が大きく減少しているため、悪くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・従来客の姿が少ない反面、新規と思われる客の姿がみられる。そうした客は下見の様子ですぐには買物につながらず、従来客が少ない分売上が減少している。
		自動車備品販売店（経営者）	販売量の動き	・販売量が過去最低である。過去にないほどの暖冬で降雪が遅く、業界で言うところの冬物の動きがすごく悪く、除雪車の動きもないため、委託を受けている建設関係業者も痛手を受けている。重車両整備関係の工場も全く需要がない。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により、思っていたほど防寒着が出ない。年末ということで、いつもなら注文をくれるような所も減ってきている。特に飲食店からの注文が少ない。飲食店でも忙しくはないということである。
		タクシー運転手	販売量の動き	・12月は例年人でにぎわうのが通例であるが、今年は人がいない状態である。当市では街路樹にイルミネーションをつけるイベントをやっているが、2か所で実施しているため人が分散化している。
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	農林水産業（従業者）	受注量や販売量の動き	・12月に入っても、りんごの注文数が例年より多い。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・アメリカでBSE問題が発生して以来、需要が落ち込み、コスト高等の要素が加わり、需要の伸びがない。そうした中、受注量、販売量等の動きは停滞したままである。
		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・今月は最大の需要期なので月末で締めてみないと分からない。月末のおせちの販売次第である。ギフトはあまり良くないが、暖かいせいやお土産での販売が好調である。
		食料品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・12月といえば業界は最需要期であるが、ともすれば前年割れをすることがある。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・当社は12月決算であるが、売上は悪かった前年を更に下回っている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・現時点において弊社の受注量からみる範囲で、円高、原油高、景気下降局面というイメージ影響小である。ロングレンジでの景気後退局面での踊り場の状況と理解している。
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・リフォーム工事の受注が多くなっている。建替えには予算が不足で部分的なリフォームをする人が多い。
		建設業（企画担当）	受注量や販売量の動き	・一部の業種において設備投資等計画があり、また当市内に外資等の投資計画が出ているが、工事の件数そのものは相変わらず低迷している。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・民間企業の賞与はほぼ前年並みであり、個人消費は一定レベルを保っている。しかし公共投資の削減により、建設業を主体に企業収益はやや低下傾向である。
		広告業協会（役員）	取引先の様子	・プロ野球新球団人気で球場看板等は申込が殺到しているが、掲出料金が高く地元企業には手が届かない。ほとんどがナショナルスポンサーに押さえられることになるだろう。
		広告代理店（従業員）	受注量や販売量の動き	・受注物件は微増しているものの、受注金額は減少しており、年末の割に思ったほどの売上が計上できていない。
		公認会計士	受注量や販売量の動き	・電子部品製造下請5部門のうち、主力と期待していた1部門が、設備投資から半年経過した現段階においても受注量が計画の70%程度にとどまっており、この未達分を他の4部門でカバーしている状況である。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪くなっている	その他非製造業 [ 飲食料品卸売業 ] ( 経営者 )	取引先の様子	・ 9月頃から前年比で状況が悪化している状況であるが、今月はそこそこ忙しいが、前年比で見ると話にならないほど悪い。
		食料品製造業 ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・ 秋冬需要期序盤からの相次ぐ台風上陸や地震等の影響が無視できず、消費者の購買意欲の減退が今も影響している。
		繊維工業 ( 総務担当 )	取引先の様子	・ 販売先のアパレル関連では、暖冬のためコートやジャケット等の重衣料が全く売れず、冬物の販売不振が続いている。
		木材木製品製造業 ( 経営者 )	受注価格や販売価格の動き	・ 当社は住宅部材等を扱っているが、3か月前に比べ製品価格が10%ほど下がったほか、包装資材等が値上がりし、収益性が悪化している。
		一般機械器具製造業 ( 経理担当 )	それ以外	・ 急激な円高の進行で、為替水準が社内レートを上回り、輸出の採算が悪化している。加えて携帯電話の部品の生産が計画を2割下回る水準になっている。
		電気機械器具製造業 ( 経営者 )	取引先の様子	・ 一時期に比べ仕事量が減少気味の中、発注先は一段とコストを中心に競合他社との相見積で攻めてきている。先行き不安の状況で、今後ますますこの傾向が強まる。
		電気機械器具製造業 ( 営業担当 )	取引先の様子	・ 年明け後の受注が見えているところが1つもない。
		金融業 ( 融資担当 )	取引先の様子	・ 取引先との話の中からは、景気や売上等の話題が出てネガティブな話しか出てこない。
		新聞販売店 [ 広告 ] ( 店主 )	受注量や販売量の動き	・ 年末年始のチラシ折込の分量が昨年を下回っている。当地域ではこの歳末商戦でも大きなにぎわいが無い。
		経営コンサルタント	それ以外	・ 年末、街をウォッチングする機会が多かったが、暖冬のせいか年末ぎりぎりまで入出が少なかった。
		コピーサービス業 ( 経営者 )	取引先の様子	・ 設備投資に対し、慎重になってきている。商談の時間が延びてきている。
		その他非製造業 [ 飲食料品卸売業 ] ( 経営者 )	受注量や販売量の動き	・ 依然として下落傾向。新商品で売上カバーをねらったが、レギュラー商品の落込みが激しく、全体をカバーができなかった。暖冬で酒の消費量も厳しい。
		その他企業 [ 企画業 ] ( 経営者 )	取引先の様子	・ 地元本社の中小企業の取引先において、秋口には期待できると見込んでいた賞与支給が低迷している。
	その他企業 [ 管理業 ] ( 従業員 )	それ以外	・ 年末からラインの増設工事が始まる予定であったが急に中止となった。この先当面良くならないと予想され、延期になっている。	
	悪くなっている	食料品製造業 ( 経理担当 )	受注量や販売量の動き	・ 中越地震での工場の休止、営業活動手控えの後遺症が続く、前年比10%近い落ち込みとなっている。またギフト商品の動きが悪い。
	雇用 関連	良くなっている	人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き
やや良くなっている		人材派遣会社 ( 社員 )	周辺企業の様子	・ 特に金融と通信業界で、職种的には販売とテレマーケティングの依頼が増えてきている。年度末に向け営業面を強化してきている。
		人材派遣会社 ( 社員 )	周辺企業の様子	・ 主にハウスメーカーでは派遣から契約社員への切り替えが始まっており、派遣の時より給与が20%減となっている。ただし、給与面だけでみるとシビアな感じはするが、不安定な派遣より長期雇用の見込まれる契約社員に切り替えた方がスタッフ側にすればメリットが高く、今後も紹介予定派遣の需要が多く見込まれる。
		新聞社 [ 求人広告 ] ( 担当者 )	求人数の動き	・ 新球団効果もあり、多少雇用にも弾みがついてきているようである。当市の中心地での募集が少しずつ増えてきている。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 新潟県中越地震の影響で一時的に減少した新規求人も、11月に入って再度増加し、前年比58.1%と大幅な増加となっている。
変わらない		人材派遣会社 ( 社員 )	求人数の動き	・ ボーナス、クリスマス、年末といった季節要因絡みのものも含まれるが、今秋から求人数は昨年比で3割程多い。
		職業安定所 ( 職員 )	求人数の動き	・ 求人数は総体的には前年比微増であるが、ここ数か月で比較すると5か月振りに低調であり、製造業やサービス業が例年並みの数となっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数は常用、パートともに25%程度の大増となり、それに伴い求職者も転職意欲の活発化から在職者が大幅に増加したため、5か月振りに増加に転じている。
	やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・求人広告件数は3か月前に比べ約20%減少している。年末に向け新規開店した飲食店等の求人件数が目立つものの、全体的には低調である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・民間シンクタンクのアンケート調査では、今年度下期の設備投資計画額は全産業で前年同期を25.9%下回っている。11月の県内有効求人倍率も2か月連続で低下している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人の中身が請負求人である。また有効求人倍率が2～3か月前に比べ下がってきている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・常用の新規求人が1年半ぶりに前年同月を下回っており、加えて、今まで全体を押し上げていた製造業、サービス業において求人数の低下が見受けられ、有効求人倍率の低下幅も大きい状況である。
	悪くなっている	アウトソーシング企業（社員）	それ以外	・業界内では利益無視の激安化が強まっている。質が要求されず、高級リムジンも軽自動車も同じ車ということで同じ土俵で競争させられているような状況になっている。

### 3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・9月に商店街の核であった食品スーパーが移転し、火の消えたようであったが、夜12時まで営業するドラッグストアが今月同じ場所にオープンし、遅くまでにぎわっている。
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・来客数が前年比106%と好調である。客単価、売上とも前年を越えている。
		衣料品専門店（販売担当）	販売量の動き	・3か月前から天候不順で、特に秋物の立ち上がり時期が暑く、来客数、客の購買意欲が悪化し、また前月は選挙による影響で相当落ち込んでいたが、今月に入り客の動き、販売量、いろいろな分野で良くなってきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	販売量の動き	・寒くなり暖房等燃料の販売量が増加しており、やや良くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	お客様の様子	・部屋をリクエストする際、安い部屋ではなく高い部屋を指定する客が増加している。また、徒歩ではなくタクシーの利用が増えている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンで売上が10%程度伸びているが、もっと動くかと思っていたので期待外れである。週末の金、土曜日の21～23時ごろは最寄り駅までの利用が多く、動きがあるのは短期間、短時間だけである。
		遊園地（職員）	来客数の動き	・来客数は前月に続き目標数値に到達できそうな情勢である。スケート営業は好調で、フリーパス購入率も前年に比べて高水準で推移している。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・前年よりも1か月早くランドセルを店頭に並べたが、一向に前年の数字に届いていない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	お客様の様子	・12月に入っても暖かく、静かな暮れを迎えている。クリスマスもあまりぱっとせず、正月用品も買い控えて、普通の月と同じような様子である。
	一般小売店〔金物〕（経営者）	販売量の動き	・北京オリンピックの特需の影響からか、鉄鋼始め関連商品の値段が高くなってきている。入荷量は確保しているが、販売先との調整を含めて非常に大変である。	
	百貨店（店長）	販売量の動き	・3か月前もそうであったが、今月も前年の売上をクリアできない。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・新規競合店の進出後、ようやく来客数は戻ってきたが、店舗が増えると店の使い分けが進むのか、客単価、1点当たりの単価とも下がっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（統括）	販売量の動き	・12月に入っても最高気温が25度という暖冬で、防寒商材が不振である。お歳暮、クリスマスギフトは単価が前年比98.7%と低下しているものの、数量は108.3%と伸びている。食品についても、鍋物関連の動きは悪いが健康ニーズ商品は手堅く動いている。
		衣料品専門店（経営者）	お客様の様子	・天候が相変わらず暖かいため、コートなどの重衣料に全く動きがない。プレゼント商品が全然売れない。
		乗用車販売店（従業員）	来客数の動き	・年末商戦に入っても来客数は前年比70%である。また、客は車種を決めるまでに何社も回るなど、長い時間をかけて比較検討しており、成約までの時間が長くなっている。
		乗用車販売店（販売担当）	競争相手の様子	・同業他社の営業仲間とも話しているが、前年の12月とは全く状況が違う。年末であるが、大きな車は売れず、小さい車が売れても値引きが激しく、とても利益が出るような状況ではない。
		その他専門店 〔携帯電話〕 （営業担当）	単価の動き	・冬のボーナス商戦として力を入れてはきたが、安売り競争でお互いの首を絞め合っているような状況で、販売台数の伸びの割には利益が上がっていない。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・宴会の件数はやや下向き傾向のまま、例年と変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会シーズンであるが、企業の大きな組織単位の会がなくなっている。部や課単位の10～20名という会はあるが、以前に比べ100～200名単位の会はかなり少なくなっている。
		旅行代理店（経営者）	単価の動き	・客からの申込数は増えているが、単価が依然として横ばいである。3か月前と比べても状況は同じである。
		タクシー運転手	お客様の様子	・年末なのでさすがに忘年会等でのタクシー需要が増加しているが、一過性のものである。全体的な景気としては横ばい状態である。
		観光名所（職員）	お客様の様子	・忘年会シーズンであるが日帰り客が多いことに加え、低価格で宴会を希望する客が大半であったことから、レストラン、ホテルの売上は例年を下回っている。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・12月の来場者数は台風と雪の影響を受けている。年末は多くの予約が入っていたが、周辺他コースを含め、雪によりすべてクローズとなっている。競合で来場者数が増えているのは、極端に値引きをしているところだけである。
		競輪場（職員）	お客様の様子	・来場者数、購買単価とも伸びていない。
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・地価の下落はまだ止まらない。次々に安い土地が出てくるような感じで、当社の分譲地までが値下げ対象となり、販売にかなり苦戦している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・昨年末に存在していたようなヒット商品がない。韓流ブームも全業種に効果があるというものではない。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・中越地震の影響で、この時期多い新潟方面からの観光客が少ない。また、暖冬で雪不足のため、スキーヤーなどがほとんどいない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	来客数の動き	・干し芋などの特殊な商品は数量、金額とも前年を上回っているが、全体的には冷え込んでいる。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で、百貨店の主力商品である衣料品の販売量の動きが悪くなっている。特に、中心となる婦人服に影響が出て、コート、ニットの売行きが非常に悪い。
		百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・お歳暮ギフトの購入は年々遅くなる傾向にあり、終盤に多少盛り上がりを見せたが、全体的には販売量が減少し、低調である。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・競合店の出店の影響で、12月の売上は良くない。買上点数、客単価は3%低下し、いまだに下げ止まる様子はない。
		コンビニ（経営者）	お客様の様子	・今年は暖かくスキー場に雪が少ないせいか、スキー客が大幅に減っている。
		衣料品専門店（経営者）	競争相手の様子	・例年以上に暖かく、クリスマス商戦、年末商戦という雰囲気を感じられない年末となっている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・12月に入っても大型のホテル倒産が相次いでいる。ホテル関係の客が多いため、車を買ってもらった状況ではない。
		高級レストラン（店長）	単価の動き	・少人数での忘年会が定着していることに加え、酒類を控える人が増えてきており、客単価は前年比で10%程度低下している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		スナック（経営者）	来客数の動き	・普通に飲み歩いている人はあまり多くなく、景気が良いという感じではない。今年はカレンダーの関係で忘年会が集中せず、救われている部分があるが、良くはない。比較的大きな宴会があったが、件数自体は減少している。	
		旅行代理店（営業担当）	販売量の動き	・11月ごろから出始めた景気の下降感が、今月に入り一層顕著になってきている。周囲の他業種をみても建設関連の落ち込みが激しく、頼みの農産物価格も例年の暮れほど値上がりせず、不況感に押されて年末年始の旅行需要がめっきり冷え込んでしまっている。	
		タクシー運転手	お客様の様子	・基本的に短距離の客が多く、長距離利用は少なくなっている。企業と個人、ある程度利用する人と全く利用しない人との格差が大きく広がっており、マイナス面側の人が多い。	
		美容室（経営者）	販売量の動き	・暮れになれば例年少しは客足が伸びるが、今年は前年比、前月比とも伸びていない。新聞等で景気回復と報道されているが、現実感がない。	
		設計事務所（所長）	来客数の動き	・前月に引き続きかなり落ち込んでいる。来客も少なく、年末も暇である。	
		住宅販売会社（経営者）	お客様の様子	・今までは成約までの時間が短かったが、時間がかなりかかるようになってきている。客が慎重なのは同じであるが、景気感が影響しているようである。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・年末というのに人通りもまばらで、今までに経験したことがないほど冷え込んでいる。	
		商店街（代表者）	販売量の動き	・冬物の売行きが悪い。正月用品の売行きもやや落ちている。	
		衣料品専門店（店長）	販売量の動き	・暖冬が続いているために重衣料やニットの動きがかなり悪い。	
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・年末年始の宿泊予約は、前年に比べてかなり減少している。	
		設計事務所（所長）	競争相手の様子	・業界全体が、悪い景気の中につかっているようで、来年の受注がどうなるのか見当もつかない。	
		企業動向関連	良く なっている	-	-
		やや良くなっている	その他製造業 〔看板〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先は一般商店と企業、大企業の工場が大体半々である。一般商店及び企業からの受注は増加していないが、以前に比べ大企業の工場関連からの受注が増加してきている。受注価格の値引き要請も少なくなっており、少しは景気が上向いている。
変わらない	化学工業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・高圧ガスの需要は特に変化はない。少しずつ引き合い物件が出てきている程度である。ガス容器については極めて好調である。		
	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・例年受注のある季節商品のキャンセルに伴い、売上が減少したものの、自家製品の売上でやや持ち直している。		
	金属製品製造業（経営者）	取引先の様子	・2005年に始まるトラック関連の排ガス長期規制の関係や、工作機械等の受注残、産業機械等では大型の自家発電装置、300キロワット、500キロワット等の海外向けの引き合い等があり、3か月前の良い方向のまま変わらず推移している。		
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	受注量や販売量の動き	・年内に間に合わせなければならぬ仕事も多く入ってきている。一部の部署では24時間フル操業での対応が続いており、年末年始も休日出社にて増産に対応する計画を立てている。		
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・企業間格差が一段と広がっている。多忙かそうでないか、利益が増加したところもあれば赤字のところがあるという、激しく揺れ動いている状況である。		
	輸送用機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・それまでは結構動きがあったが、この2～3か月はだいたい落ち着いて変化がない。		
	輸送業（営業担当）	取引先の様子	・暖冬で暖房器具等の動きが悪いが、雑貨等の特売商品的な輸送の増加により、前年並みの輸送量を確保している。		
	金融業（経営企画担当）	取引先の様子	・暖冬の影響で人工スキー場のオープンが大幅に遅れたり、冬物衣料など季節商品の動きが鈍くなっている。観光地などもクリスマスイルミネーションなど趣向を凝らしているが、人出の割には金が落ちていない。		
やや悪くなっている	食料品製造業（製造担当）	受注量や販売量の動き	・原材料の価格高騰が収まる気配は全くなく、利益圧迫の原因となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		食料品製造業（営業統括）	競争相手の様子	・各メーカーとも新種ワインの発売に期待していたが、輸入のヌーボーに押され、思ったほどは荷動きが活発ではない。 ・例年に比べ、受注量の動きが非常に鈍くなっている。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・12月の受注販売量は前年比5%程度の減少と、3か月前の見込みとは相当なずれが生じている。1～3月についても減少傾向に入っているため、景気は悪くなっている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・年末の広告発注件数は前年並みであるが、配布部数を絞ったり、体裁を縮小したりという動きがあり、受注金額は2割程度の減少となっている。
		広告代理店（営業担当）	受注量や販売量の動き	・年末の広告発注件数は前年並みであるが、配布部数を絞ったり、体裁を縮小したりという動きがあり、受注金額は2割程度の減少となっている。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	競争相手の様子	・今月のチラシ出稿量は前年の103%と回復しているが、百貨店の外商担当の話では、気候、災害、石油類の高値等の影響が大きく、企業関係の減少が続くお歳暮は個人向けを上乗せしても前年を下回り、通常この時期までに出る衣類の売上も不調ということである。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・業績不振が続くなかで、資金繰りに窮する企業が大変多い。
	悪くなっている	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・クリスマス用の仕入れが少ないばかりか、いつも多いクリスマス用の商品委託依頼も少ない。在庫の商品を何とか売ろうという姿勢が見受けられる。例年、新年用の準備での受注があるが、今年はほとんどない。
		建設業（総務担当）	取引先の様子	・民間工事で見積書を提出していたが、客は設備投資にお金をかけられないので、材料のみを購入し、機械をリースして工事作業は自社で行うとのことである。
		不動産業（管理担当）	受注量や販売量の動き	・竣工時以来十数年間変わらなかった唯一のテナントから、12月上旬に急に賃貸スペースの4分の1近くを返却したいという申出があった。今月中には現状復帰まで行う予定である。業界では屈指の優良企業でも経費削減の必要があるということで、急な話に驚くばかりである。
雇用関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている			
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	周辺企業の様子	・新潟の地震で建築関係の会社は比較的忙しい。今のところ、食品関係も忙しいが、他はあまり変化がない。
		人材派遣会社（営業担当）	採用者数の動き	・製造業全般としては、このところ一服感があり、特にIT関連では在庫調整や派遣契約の終了が目立っている。ここきて好況から調整局面への動きが顕在化してきており、当面、製造関連からの求人オーダーは縮小する見込みである。一方、事務部門では、正社員雇用枠の削減による派遣への切り替え需要を取り込む動きが活発化しそうである。
		職業安定所（職員）	周辺企業の様子	・求人1件当たりの求人数もそう多くはなく、複数人募集は派遣、請負が中心である。依然として小規模な企業整備が数件あるほか、年度末にかけても企業整備の話が出ている。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人は若干増加しているが、派遣、請負の比率が高まっている。3月の法改正後から、製造業等で徐々に派遣に切り替えている事業所数が増加している。
		職業安定所（職員）	採用者数の動き	・新規、有効求職者数とも3か月連続で減少しているが、パート有効求職者の割合が増加している。新規求人数は微増であるが、パートの割合が3割を超えており、求職者が希望する正社員への就職が難しくなっているために、就職者数は伸びていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人に変化はみられないものの、採用への積極性に欠けてきている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	求人数の動き	・情報、技術、介護など、専門職の求人は根強いが、事務など管理部門は例年と変わらない。
		やや悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・人員が少し不足気味であっても、年末なのでもう働かないだろうということで我慢して過ごし、年が明けてからパート、アルバイトの求人を出そうという客が増えてきている。12月半ば以降は、もう出さないであろうという客が圧倒的であり、求人数はかなり減少している。
	悪くなっている	求人情報誌製作会社（経営者）	求人数の動き	・12月半ばから年初にかけての求人広告は、この2年の売上でもても極端に悪く、広告依頼が激減して悪くなっている。

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	一般小売店〔C/D〕（営業担当）	来客数の動き	・来客数が若干増加しており、まとめ買いする客も目に付くようになっている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・クリスマス商戦ではケーキ以外は前年を上回っている。来客数は前年比95%と依然として厳しいが、総売上が97%と来客数を上回り、買上比率、買上単価が上昇している。
		家電量販店（営業統括）	単価の動き	・年末商戦を迎え、DVDレコーダーや薄型テレビを中心に需要が伸びている。単価は下落傾向にあり、利幅も薄くなってきているが、販売数量で補うことができている。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・イベントや催物での来客数は増加している。消費者は購入時には相変わらず慎重であるが、下取り車関係は今まではかなり古い車の代替が多かったが、12月は比較的新しい車両の代替が非常に目立っている。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	来客数の動き	・来客数、販売量とも、昨年に比べて増加している。高額商品も動き始めており、店内のにぎわいも絶え間なく、久々に12月商戦の活気が出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	競争相手の様子	・競合相手の広告の出稿量が増加している。また、別の競合相手は別棟の新築に着手している。需要はまだある。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・12月は忘年会、クリスマスシーズンで元々繁忙期ではあるが、高額シャンパン等の売行きが良いなど、今年は前年よりも動きが良い。クリスマスケーキも、宣伝が少ないにもかかわらず、昨年同様の売行きとなっている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・師走は、忘年会等の会合が多い月で、今年も例年通りである。特に、22日の連休前は、午前3時頃になってもタクシーが足りず、道路に客があふれるなど、パブル時を思い出させる様相となっている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	販売量の動き	・年末を迎え、新しい携帯型のゲーム機器が販売され、好調に推移している。それに伴ってソフトの販売も高水準で推移しており、久々に活況を呈している。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・11月からずれ込んだ販売実績が多くあったことや、住宅ローン控除の優遇税制適用に間に合った完成済み分譲物件の駆け込み需要があったため、販売増につながり、3か月前と比べてやや良くなっている。
	変わらない	商店街（代表者）	販売量の動き	・建築関係では、台風、新潟県中越地震でカラートタン、軒どい、波板等が品薄状態となっている。価格が若干上がっているのが、販売額も多少増加しているが、景気が良くなっているとは思われない。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・月初は相応に良かったが、その後気温があまり下がらない時期が一週間ほどあり、冬物衣料が売れなかった。月末になり寒くなってきたため、いくらか冬物衣料の売上が戻りつつある。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	お客様の様子	・12月は暖冬で、厚物は値ごろ品でないと思われ、冬物衣料の動きが良くない。国産の上質の商品は確実に売れている。
	一般小売店〔米穀〕（経営者）	単価の動き	・昨年に比べ、今年は米の値段が下がったものの、販売量は増加していない。期待していたもちについても、昨年より値段が下がっているが、販売量は変わらない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 [靴・袋物] (従業員)	単価の動き	・生活用品や季節対応用品の動きが非常に良く、単価についても前年比2割高である。しかし、それ以外の商品については衝動買いはみられず、消費者は無駄な物は買わない。
		百貨店(売場主任)	お客様の様子	・12月に入り気温は下がったものの、コートなどはセールを見越して、客が買い控えている。
		百貨店(広報担当)	販売量の動き	・暖冬で防寒衣料が不振であった反面、梅春物や一部春物衣料に動きが出ている。クリスマスケーキやお節を購入する客でにぎわったことで、何とか前年実績を確保できそうである。ただし、都心の主力店と郊外の支店との間で売上格差が広がっており、景気や気温に左右されない高付加価値商品と、実用的な商品の販売動向が明暗を分けている。
		百貨店(営業担当)	販売量の動き	・暖冬にもかかわらず、婦人服関連の売上が良い。重衣料の動きは鈍いが、気温に対応した品ぞろえの展開により、客からの支持は得ているようである。贈答品売上のメインであるお歳暮の売上が前年を割っていることから、食料品関連の売上は前年を若干下回っている。自家需要は増加傾向にあるものの、贈答品の需要は減少しており、客が限られた予算の中で考えながら消費をしている傾向は変わっていない。
		百貨店(営業企画担当)	販売量の動き	・暖冬の影響で、紳士、婦人とも重衣料が振るわず苦戦している。海外有名ブランド類の雑貨やお節料理等は堅調に推移しているが、全体を押し上げるまでは至っていない。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・暖冬により雑貨暖房用品、冬物衣料品が全く売れていない。食品では鍋物、シチュー、グラタン等のホットメニューの動きが悪い。クリスマスは前年を上回ったものの、23日の売上が悪かった。年末は、刺身、サラダ等の生食にも力を入れる。
		スーパー(店長)	販売量の動き	・12月初旬までは昨年比105%で推移していたが、近隣のデパート等で歳暮などの買物をしているためか、直近では101%まで低下している。
		スーパー(店長)	単価の動き	・暖冬のため、衣料品の売上が大きく減少している。値下げを行っているため、単価が60%低下している。豪華物のコート、ジャンパーは通常通りの動きで、カットソーは好調であるが、売上はカバーできていない。
		スーパー(店長)	それ以外	・11月下旬、500m圏内にショッピングモールが出店し、12月上旬には県南地域に総合スーパーが出店したため、広域で価格競争が発生し、客が分散している。来客数、売上に影響が出ている。
		コンビニ(経営者)	お客様の様子	・近隣スーパーの新装開店などがあったものの、開店セールの日を除いては、来客数、販売量ともに大きな変化はみられず、安定している。
		コンビニ(経営者)	販売量の動き	・12月前半の販売量はあまり良くなかったが、今年はクリスマス商材が動き、後半はだいぶ増加している。
		コンビニ(店長)	販売量の動き	・12月全体の来客数、大みそかの来客数ともに前年割れであるが、予約獲得と酒、たばこは好調で、全体としては前年並みである。
		衣料品専門店(経営者)	お客様の様子	・12月も全般的に気温が高く、防寒衣料の動きが鈍い。ヒット商品がなく、客は目先の必要品の購入だけで済ませている。
		衣料品専門店(営業)	販売量の動き	・暖冬のため、高額商品であるコートの動きが鈍く、売上全体の足を引っ張っている。
		家電量販店(店員)	お客様の様子	・金銭的に余裕のある客は、薄型テレビを2台買うなど、まとめ買いをしているが、それ以外の人は非常にシビアである。
		家電量販店(営業部長)	販売量の動き	・部門間の格差はあるが、合計でみると、この半年は売上の伸び率に大きな変化はない。12月は季節家電が苦戦している代わりに、ゲーム関連が好調に推移し、懸念のパソコン本体も前年実績を超えている。
		乗用車販売店(渉外担当)	販売量の動き	・12月の新車販売額は、目標予算に対し87.8%の見込みである。前年同月比では22.6%伸張であるが、当社で扱う15車種のうち、新車効果のある3車種で62%を占めており、新車効果が長続きしない昨今では不安材料である。中古車販売は予算達成率93%の見込みで、前年同月比2.3%と微増である。
		乗用車販売店(総務担当)	販売量の動き	・販売量は相応の動きをしているが、生産能力の問題により、実際の登録台数は伸びていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		高級レストラン（支配人）	来客数の動き	・12月24日から大通りのライトアップが始まっているが、通りに面している店には客が入っているが、裏面に位置する当店には客が入らない。前年同月同日比で150名のマイナスである。
		一般レストラン（経営者）	来客数の動き	・来客数が増加しない。賞与が出ていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・レストランの顧客動向を見ると、若干でも値段を上げると客足が止まる。クリスマス商戦で単価アップを試みているが、来客数が若干減少している。忘年会、家族利用も昨年同様、低価格志向である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・法人利用が少なく、個人利用の客が多い状態が続いており、平均すると売上は変わらない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・今年の12月は、忙しい日はあるものの、忙しさが一日中続くわけではなく、一定の時間帯に集中している。景気が良いとまでは言えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・12月は忘年会等があり、忙しい。後半は雪が降り、本来であれば25日を過ぎてからは仕事量が減少するが、今年は配車が間に合わない状態であり、今までにない忙しさである。
		タクシー運転手	単価の動き	・12月は忘年会等で乗客は多いものの、売上は思ったほど増加していない。企業購入のチケット利用客も増加していない。
		通信会社（営業担当）	販売量の動き	・放送サービスではデジタルコースへの変更が堅調に推移しているが、過熱はしていない。
		通信会社（総務担当）	販売量の動き	・年末ということもあり期待していたが、販売数は横ばいで、変わっていない。
		やや悪くなっている	一般小売店〔茶〕（営業担当）	来客数の動き
	百貨店（広報担当）		お客様の様子	・ケーキなどのクリスマス需要は前年並みとなったが、防寒衣料等は暖冬続きとセール待ちで、売上不振が続いている。
	百貨店（販売促進担当）		販売量の動き	・重衣料が不振である。お得意さま招待会では出足は好調だったものの長続きせず、クリスマスギフトはアクセサリー類が不調で単価が上がらない。
	百貨店（営業企画担当）		お客様の様子	・クリスマスケーキやお節など、季節の商品については、前年よりも良い物を求める消費意欲を強く感じる。しかし、防寒衣料など身の回り品についての需要は、暖冬の影響もあり、最後まで80%で推移している。消費者は持ち合わせの衣料品でしのいでいるようである。
	スーパー（店長）		単価の動き	・来客数は前年比104.9%で増加しているが、買上点数が91.5%、単価は86.1%と、厳しい状況である。8月の改装オープン以降、来客数は前年を上回っているが、買上点数、単価の低迷が改善されていない。今年の暮れは特に厳しい。
	コンビニ（経営者）		単価の動き	・通常、年末は客単価が上昇するが、今年は単価上昇の動きが鈍くなっている。
	コンビニ（店長）		販売量の動き	・セット割引、単品割引等を頻繁に行っているが、一向に売上が増加せず、割引分だけマイナスになっている。クリスマスもデコレーションケーキは不振で、ショートケーキ類がやや売れている。
	衣料品専門店（経営者）		お客様の様子	・クリスマスギフトが半分程度に減少している。客からボーナスが出たという話も聞いておらず、全体的に客の反応が良くない。
	衣料品専門店（営業担当）		販売量の動き	・暖冬なのでジャケット類、重衣料、セーター等の売上が減少している。前年比でも最終的に85%程度となる見込みである。
	家電量販店（店長）		単価の動き	・映像デジタル家電だけは好調に推移しているが、季節商品を中心とする商品が非常に厳しい。
	乗用車販売店（販売担当）	販売量の動き	・前年同月比で販売量は40～45%と、半分以下になっている。	
住関連専門店（統括）	販売量の動き	・来客はあるが、購入に結び付く割合が非常に低い。		
その他専門店〔燃料〕（統括）	販売量の動き	・原油高騰により、市況価格が上がり、需要家及び個人の燃料使用量が減少している。		



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		その他専門店 【燃料】(売場 主任)	お客様の様子	・前年の販売量と比べると、12月は20%ほど少なくなっている。同業者の話でも、15~30%程度販売量が減少しているようである。12月に入り、販売量を増やすため、ガソリンの値段を下げ始めている。
		一般レストラン (経営者)	来客数の動き	・来客数が減少し、客単価が低下している。
		一般レストラン (店長)	お客様の様子	・忘年会がそれほど入らず、ボーナスが出たにもかかわらず、使い道を決めているためか、飲食に金が回ってこない。
		旅行代理店(従 業員)	お客様の様子	・国内については、3月の愛知万博など、目的がある場合には宿泊するが、それ以外で宿泊を希望するという前向きな動きは出ていない。海外については、韓流ブームの影響で、韓国だけが良い状況で、全体的にはまだ良くなっていない。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・スマトラ沖の地震と津波の発生により、年末の海外旅行が打撃を受けている。
		タクシー運転手	お客様の様子	・最悪だと思った昨年よりも更に悪いように思われ、とても12月の街ではない。
		通信会社(営業 担当)	それ以外	・他社への乗り換えが多くみられ、解約数が増加している。
		ゴルフ練習場 (従業員)	お客様の様子	・来客数が伸びていない。週末に閑散とした雰囲気があり、やや悪くなっている。無理に練習をする人が少なくなっている。
	住宅販売会社 (経営者)	販売量の動き	・住宅分譲業務は販売量が非常に少なく、価格も低い水準で停滞している。利益がほとんど出ない状況が続いている。	
	悪く なっている	商店街(代表 者)	お客様の様子	・歳末3日間の商店街の来客数、売上が低迷している。雪が降るなど、天候不順が影響し、食料品店まで打撃を受けている。
		百貨店(店次 長)	販売量の動き	・11月と同様、暖冬の影響で冬物の動きが悪い。
		衣料品専門店 (経営者)	それ以外	・12月は非常に暖かかったため、防寒物の動きが悪く、全体としても低迷している。
		衣料品専門店 (経営者)	販売量の動き	・売上不振による倒産、店舗閉鎖等が身近に起こっている。
		旅行代理店(従 業員)	販売量の動き	・団体旅行数が極端に減り、電話も鳴らない時間帯がある。
		設計事務所(所 長)	競争相手の様子	・競争相手の様子、単価をみても、仕事量が減少しており、引き合いはない。
設計事務所(営 業担当)		単価の動き	・客先から見積依頼はあるが、安値での価格競争で泣く泣く受注しているケースや、受注できるはずの仕事を他の業者に取られてしまうケースが生じている。	
住宅販売会社 (従業員)	販売量の動き	・ユーザーの資金計画に行き詰まり感があり、なかなか受注に至らない。		
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
		やや良く なっている	一般機械器具製 造業(経営者)	受注量や販売量 の動き
		その他製造業 【靴】(経営 者)	取引先の様子	・このところ、企画していた話が形になってきている。不況の中でも必要な商品の製造が、当社に回ってきている。
		不動産業(総務 担当)	取引先の様子	・賃料水準は依然として弱含みで推移しているものの、テナントの統廃合により、特に1フロア当たりの賃貸スペースが大きい大型ビルの空室率が改善されている。
		その他サービス 業【廃棄物処 理】(経営者)	受注量や販売量 の動き	・環境への意識の高まりからか、例年の年末以上に問い合わせ件数が多い。取扱量も前年比10%程度伸びている。
	変わらない	その他サービス 業【情報サー ビス】(従業員)	取引先の様子	・年度末の予算消化に合わせ、情報通信関連の設備投資に関する問い合わせや提案依頼が増加している。まとまった発注ではないが、年度当初に予定していた以外の小規模の新規案件が複数出てきている。
		食料品製造業 (関連会社担 当)	受注量や販売量 の動き	・正月用品の実績がまだ確定していないが、通常品を含めた売上等を見ると、おおむね横ばいであり、特に悪くなっている感触は持っていない。
		プラスチック製 品製造業(経営 者)	受注量や販売量 の動き	・受注量、販売量とも低迷している。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・業界全体の仕事量は減少しているが、当社は新製品の開発、販売などで何とかしのいでいる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・全国からの引き合いと注文が入っている。価格は低いものの、悪い状態ではない。	
		金融業（審査担当）	取引先の様子	・不動産業者に対する金融機関の融資が緩和されたことにより、仕入競争が激化している。仕入れ価格の上昇により収益圧迫を心配している企業がある。	
		金融業（得意先担当）	取引先の様子	・毎月の返済が遅れる客が目立ってきている。	
		社会保険労務士	取引先の様子	・冬のボーナスが出なかったり、資金繰りが厳しい会社が多く見受けられる。	
		税理士	取引先の様子	・飲食店は年末の忘年会シーズンで多少良いが、3か月前の予想から大きく変わるものではない。建設業に関しても、年内の追い込み工事は多かったが、受注は以前のものである。	
	やや悪くなっている		食料品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客が歳暮商品を購入しなくなっている。
			出版・印刷・関連産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・得意先からの発注量が減少している。
			輸送業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの受注が減少している。
	悪くなっている		繊維工業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・国内生産のコストが高いため、国外の仕入生産が主流となり、厳しい状況が続いている。
雇用関連	良くなっている				
	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（編集者）	採用者数の動き	・新卒採用数を増やす予定の企業が出ている。電機以外で化学、非鉄、素材メーカーも復活の兆しがある。中途採用意欲も根強い。	
		求人情報誌製作会社（企画担当）	求人数の動き	・各企業の中途採用活動は、依然として活発に行われている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・求人が常時出てくるようになっており、メーカーを含め、求人数が若干増加している。	
		民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人数が確実に増加している。企業が20代、30代の即戦力を求める傾向は続いており、少数精鋭で業務を処理する体制を構築しようとしている。競争力が高く変化に対応できる組織作りが進んでいる。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・求人数は相変わらず多いが、専門性の高い職種や有資格者の受注であることが多く、マッチングが難しいため、成約件数は減少している。	
		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・年末年始にかけて比較的大きな需要が発生するが、今年は特に大きな変化はない。ただし、今年は昨年に比べ、全体的に求人数が好調に推移しているため、定期的に特別な需要がないようにも感じる。	
		職業安定所（所長）	雇用形態の様子	・求人は増加しており、有効求人倍率も0.96倍と回復しているが、派遣、業務請負といった非正社員型の求人が増加している。	
		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者は減少しているが、パート希望者の減少が要因で、正社員希望者は変わらない。企業の非正規雇用が進み、正社員希望の求職者とのミスマッチが広がっている。	
学校〔専修学校〕（就職担当）		求人数の動き	・昨年同月比で、求人数の増減がない。		
やや悪くなっている	新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・前年同月比で見れば景気は上向いているが、この1か月は求人数の動きが鈍化している。求人の内容も短期勤務のものが多く、常用のものが少なくなっている。		
	職業安定所（職員）	求人数の動き	・受注の減少により、生産計画が2～3か月程度までしか立たない製造系企業が増加している。このため正規雇用、パート雇用にかかわらず直接雇用型求人の動きは低調で、派遣、業務請負といった雇用調整容易型求人需要が流れている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	-	-	-

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・今月前半はあまり良くなかったが、中盤頃から客は増えている。忘年会の客は17日の金曜日から徐々に増え22日の祝日前がピークであった。街には忘年会の客が夜中の2～3時頃までたくさんいる。
	やや良くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・例年年末は商品の動きが良くなるが、今年は特に動きが良い商品がある。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	来客数の動き	・10月、11月の反動もあるが観光客は増えている。土産物に対する購買意欲も以前に比べて活発である。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・中旬から下旬にかけて、買物をたくさんして荷物をいっぱい抱えている客が多い。
		百貨店（企画担当）	販売量の動き	・お歳暮の売上が前年比で増加している。また12月に入って気温が下がっているため重衣料の販売量が伸びている。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・賞与が支給されたこともあるが、客単価は7.1%ほど伸びている。
		スーパー（経営企画担当）	販売量の動き	・既存店の平均買上点数が前年比で若干増加している。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・周辺に飲食店が多い場所に立地する店舗で夜間客が増えている。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・曜日の並びの影響で、クリスマスケーキが前年の2.5倍ほど売れている。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・12月は例年自動車販売が苦しい月であるが、今月はかなりの数の営業店で目標を100%以上達成している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・販売量は3か月前と比べてやや良い水準で推移している。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	来客数の動き	・以前と比べて具体的な引き合いや注文が増えている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・繁華街の一等地に移転して2か月になるが、来客数は前年比でみて好調である。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・忘年会の客を予想以上に呼び込んでいる。客単価は低下しているが、売上は前年を上回っている。 ・ボジョレーヌーヴォーの無料プレゼントや忘年会割引など、客は値引きやサービスに敏感に反応する。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	販売量の動き	・おせち料理は昨年より出足が遅かったが、販売量は増加している。
	美容室（経営者）	来客数の動き	・12月ということもあり、今まで我慢していた客が一気に来店している。	
	変わらない	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	販売量の動き	・悪くはないが、様々な事件、事故や天災が発生していて不透明感がある。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	販売量の動き	・お正月用に購入する花に関しても、必要最低限しか購入しない傾向にある。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	単価の動き	・自店の改装効果を期待していたが、競合店の影響で思ったほど売上は伸びていない。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・暖かい天候のため厚手のコートの売行きが悪い。買い控えの様子もみられる。
百貨店（企画担当）		販売量の動き	・気温が高いためコートなどの季節商品の動きが鈍い。お歳暮ギフトも低迷している。	
百貨店（経理担当）		販売量の動き	・10代女性向け商品の売上は好調に推移しているが、紳士服と洋品の売上に改善の兆しがみられない。	
スーパー（経営者）		お客様の様子	・次から次へと大型店が出店し、客の動きがつかめない。	
スーパー（店長）		販売量の動き	・来客数は前年並みであるが1人当たりの買上点数が減っているため客単価の低下につながっている。この傾向は数年前から相変わらず続いている。	
スーパー（店長）		お客様の様子	・お歳暮商品や年末商材の動きは芳しくない。客の話を聞くと買い控えしている人が圧倒的に多い。	
スーパー（店員）		単価の動き	・年末商戦では目標は達成できている。しかし客単価は、年末需要のため3か月前と比べると上がっているが、前年比でみると上昇していない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		スーパー（店員）	単価の動き	・一時の野菜価格の高騰は収まっているが、やはり年末のため再び値上がりしている。1人当たりの買上点数や客単価は例年通りとなっている。
		コンビニ（エリア担当）	競争相手の様子	・今月のように催事が多い月は、スーパーやドラッグストアなど当店と異なる業種が営業時間を延長しているため、売上に響いている。
		コンビニ（エリア担当）	それ以外	・売上の前年比は100%以下が継続しており、厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・来客数は前年比で横ばいまたは増加である。しかし客単価が低下しているため売上は低調である。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響で燃料の売上が伸びない。
		コンビニ（店長）	販売量の動き	・発泡酒とビール以外のアルコールの売上が前年を大きく下回っている。お歳暮用の清酒などの売上が低調なためである。食品ギフトも同様に前年を下回っている。
		コンビニ（商品開発担当）	販売量の動き	・新規商品の動きが悪い。ただし全体的には変化がない。
		コンビニ（売場担当）	販売量の動き	・売上、販売量ともほぼ前年並みに推移している。
		家電量販店（店員）	来客数の動き	・客単価は維持している。しかし購買客数は減少している。
		乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・今月は特別な動きはない。販売量は例年並みで、年末の慌ただしさもなく普通に終わっている。客単価は若干ながら低下傾向で客は相変わらず値段に対してうるさい。
		乗用車販売店（従業員）	お客様の様子	・新型車が出て受注は増えているが、計画通りには売れていない。燃費や維持費について質問する客も増えている。出費をできるだけ抑えようと非常に慎重である。
		自動車備品販売店（経営者）	単価の動き	・年末商戦は一年の最大イベントであるが、客は以前のように集まらない。客が集まったとしても単価が低く売上に結び付かない。
		住関連専門店（営業担当）	販売量の動き	・公共工事、民間設備投資、住宅ともに横ばいであるため、価格競争が激化している。
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	販売量の動き	・ボーナス、クリスマス、年末商戦の時期だが、購買動向に大きな変化はない。
		観光型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・愛知万博を目前にしており、関東、関西地区からの観光が手控えられている。
		都市型ホテル（支配人）	お客様の様子	・個人客は前年比でクリスマスディナーが好調である。しかし法人利用は宴会、宿泊ともに動きが少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・クリスマス、忘年会とも例年並みである。少人数での駆け込み利用が目立っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・忘年会、新年会や婚礼披露宴の予約が慎重になっている。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・客単価が低下しており、来客数は多くても売上は増えない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は一番の書き入れ時であるが、やや人出が多かった何日かを除き売上は伸びていない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・今月は繁忙期であるが、前年、前々年と比べて動きはほとんど変わらない。
		通信会社（企画担当）	販売量の動き	・新規契約数はある程度の水準を維持しているものの、例年ほどの爆発的な契約の伸びはみられない。
		通信会社（営業担当）	お客様の様子	・新商品が出て売れない。客が来店しない。
		通信会社（開発担当）	お客様の様子	・ソフトウェア開発の受注量は変動していない。
		通信会社（営業担当）	単価の動き	・商品の値引き競争が続いており、粗利は減少している。
		テーマパーク（総務担当）	来客数の動き	・入園者数、園内消費とも変わらない。
		ゴルフ場（企画担当）	来客数の動き	・暖冬のお陰で来場者数、売上とも前年を大きく上回っており、3か月前と比べても大変良い状況である。しかし景気の面では今までと変わっていない。
		その他サービス〔珠算塾〕（経営者）	お客様の様子	・ちまたでは消費の伸びる時期であるが、当塾では、冬休み期間中ずっと休む生徒が増えている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		設計事務所（職員）	お客様の様子	・年末に多いはずの宮糴が少ない。玄関のちょっとした造り替えや建具の修理、庭木のせん定などは自分でやってしまうようだ。しかし以前のような暗さからは脱している。
		設計事務所（営業担当）	競争相手の様子	・業界大手の会社が多額の不良債権を抱えて倒産している。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・年末年始の需要期を迎えているが、来客数、客単価、販売量のどれをとってもマイナスである。今は全く動いていない状況である。
	商店街（代表者）	単価の動き	・客単価は全店で低くなっている。今秋以降、客の財布のひもは完全に固くなっている。	
	商店街（代表者）	競争相手の様子	・商店街のスーパーがまたひとつ開店したが、近隣の大型店は増える一方である。大型店の安売りに対抗する手段を取っているが、有効ではない。	
	一般小売店〔時計〕（経営者）	来客数の動き	・来客数が減っているだけでなく客単価も低い。	
	一般小売店〔薬局〕（経営者）	来客数の動き	・駅前立地のストアーの中に出店しているが、土日の客足は止まっている。この状態は11月から続いている。クリスマスセールで多少はばん回しているが、その後も上向いていない。	
	一般小売店〔酒〕（経営者）	販売量の動き	・商店街の入店は前年並みであるが、歳末売出しの商店街全体の売上は前年を10%下回っている。当店も8%減で厳しい。お歳暮も低めの予想を更に下回る状況である。	
	百貨店（企画担当）	販売量の動き	・12月に入っても暖冬傾向が続いているため、コートやブーツなどの防寒用品が全く動かず、主力の婦人服や婦人雑貨の売上が低調である。その分、薄手のカットソーやパンプスなど春物の先取り需要があるが、全体の落ち込みをカバーするには至らない。	
	百貨店（販売促進担当）	販売量の動き	・この秋冬は天候に大きく左右され実売期に十分に販売できないまま、クリアランスに入る。セール自体は好調に推移するかもしれないが、期間トータルで考えるとマイナスである。	
	百貨店（外商担当）	来客数の動き	・客の様子を見ても買う元気がなく、来客数も減少している。お歳暮時期なのに売場に活気はない。訪問販売時の客の話も厳しい。	
	スーパー（経営者）	来客数の動き	・正月用品を並べても客の購買意欲は鈍い。いつもの年末のムードがない。	
	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価は相変わらず前年比96%前後で推移しており、回復の兆しがみられない。	
	スーパー（仕入担当）	販売量の動き	・暖冬が続き、鍋物など冬物商材の動きが悪い。年末商材も、おせち料理の予約は前年を下回っており、クリスマスケーキもイブが金曜日で曜日のめぐり合わせが良いのに前年を下回っている。	
	コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・酒類免許の自由化に伴い、周辺では11月にコンビニ4店、大手スーパー1店に免許が交付された。具体的な数字はまだ把握できていないが、客は分散している。	
	衣料品専門店（販売企画担当）	競争相手の様子	・店では商品在庫を持たなくなっている。	
	衣料品専門店（企画担当）	販売量の動き	・暖冬の影響か冬物商材が売れない。消費者の購買意欲は相変わらず低い。春物の動きは早いですが、金額にはつながっていない。	
	家電量販店（店員）	販売量の動き	・暖冬の影響で販売量は前年割れとなっている。	
	乗用車販売店（経営者）	来客数の動き	・今月は来客数の減少が顕著である。ここ2、3か月では一番悪い。	
	乗用車販売店（従業員）	販売量の動き	・売れるのは低価格車やバン系統が多く、必要に迫られての車両代替との見方もできる。客の消費が活発になっているという実感はない。 ・自動車リサイクル法が1月から施行されるが、客の反応は鈍く駆け込み需要は顕著に現れていない。	
その他専門店〔雑貨〕（店員）	来客数の動き	・来客数は前年比で5%減少している。		
その他小売〔総合衣料〕（店員）	単価の動き	・中越地震など災害による影響で、客は全体的に消費を控える傾向がある。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		高級レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・来客数は、平日や土日祝日のすべてで前年同月より減少している。	
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・12月に入って問い合わせは急激に減っている。目標の半分にも満たない。他社も同じような状況である。	
		旅行代理店（経営者）	来客数の動き	・静岡で併営しているリゾートホテルの予約状況は悪くなっており、来客数の動きは前年に比べて非常に遅い。	
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・秋口の団体旅行はかなりの取扱量があったが、冬季に入り旅行自体が減っている。販売量も取扱量も減少の方向である。団体旅行が減り個人旅行など小グループ化している。	
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・客層はスキー客中心に変化しているが、来場者数、客単価ともに厳しい数字が出ている。	
		パチンコ店（経営者）	販売量の動き	・来客数の動きがやや悪くなっている。	
		美容室（経営者）	お客様の様子	・相変わらず客の回転が悪い。	
		美容室（経営者）	競争相手の様子	・美容院の数が増えており、客は分散している。	
		理美容室（経営者）	来客数の動き	・忙しいはずの時期であるが、客が来てくれない。	
		住宅販売会社（従業員）	単価の動き	・増税が見込まれるためか、家賃の安いアパートや賃貸マンションの需要が増えている。特に低所得者や生活が不安定な人たちからの要望が多い。	
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・住宅ローン減税の締切りが12月末なのに、駆け込み受注は目立たない。	
		住宅販売会社（業務担当）	お客様の様子	・受注量が減少している。	
		住宅販売会社（企画担当）	お客様の様子	・商談では増税や年金、社会保険料の増加などの話題が多く、客は慎重になっている。	
		悪くなっている	衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・客単価が低下し、来客数も減少している。
			一般レストラン（経営者）	お客様の様子	・忘年会シーズンで期待していたが、全く気配はない。
住宅販売会社（経営者）	単価の動き		・客はお値打ち物件しか買わない。預金もあまりない様子である。		
企業動向関連	良くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比べて12月は増収増益である。	
	やや良くなっている	電気機械器具製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・官公庁関係で特に防災関係の予算が拡充しており、これに関連する部品の受注が急増している。	
		その他非製造業【デザイン】（経営者）	受注量や販売量の動き	・新規受注が発生している。	
変わらない		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・受注量、販売量とも前年比でほぼ100%である。	
		印刷業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・仕事量が減少している。単価も下げられている。	
		化学工業（企画担当）	それ以外	・生産ラインの求人は相変わらず採用が困難な状況である。地元大手自動車メーカーの系列企業や愛知万博、中部国際空港、高速道路などの公共事業関連に人を取られている。	
		鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・年末ということもあり荷動き、価格の動きが停滞している。国内需要は貧弱である。	
		金属製品製造業（従業員）	受注量や販売量の動き	・業種間のばらつきはあるが、引き続き生産量は増加している。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・期末生産確保のため納入業者、特に下請業者に対しての納期督促に追われている。下請業者も人員削減で生産能力が落ちており、納期確約をしても常に遅れ気味の状況である。社内的にも生産確保のための作業人員確保に奔走しており、受注量が増加する状況ではない。	
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・ここ半年間の生産量は横ばいである。	
電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・監視カメラ関連の市場は伸びているが、他社との競争がし烈で売上をなかなか伸ばせない。資料提示装置関連は、国内では文教関連の低迷から案件が乏しく低調な動きである。しかし米国向けには動きが見られる。			

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明		
		電気機械器具製造業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・C A T V機器の受注価格、受注量とも伸びていない。		
		建設業（経営者）	受注量や販売量の動き	・地元大手自動車メーカー系列の下請会社などで設備増強の動きがあるが、最終的には受注に至っていない。		
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・特に機械設備関係の荷物の動きが良いが、その他の荷物の動きは少し緩慢になってきている。		
		輸送業（エリア担当）	取引先の様子	・取引先の食料品メーカーや食品卸問屋によると、例年はクリスマス前から荷動きが激しいが、今年は平常月の平常日のような出荷と荷受け状況である。		
		金融業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・住宅購入の際の火災保険料のパイが小さくなっている。最低限の補償商品の契約がほとんどである。支出をできるだけ抑えたいという個人客が多い。		
		企業広告制作業（経営者）	取引先の様子	・短期的な仕事が継続しているだけで、中長期的な仕事は少ない。		
		広告代理店（制作担当）	取引先の様子	・定期的に依頼されている受注物が急に保留や延期になる場合がある一方で、突発的な制作物の受注もある。		
		広告代理店（経理担当者）	取引先の様子	・新規案件はあまりないが、停止や中止の動きもない。以前の取引状態を維持している。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	受注量や販売量の動き	・折込広告の量は増え続けている。		
		公認会計士	取引先の様子	・物流の動きを見ると、景気が良くなっていると実感できない。また業種の中でも勝ち組、負け組がはっきりと分かれている。愛知県は景気が良い方と言われるが、その愛知県でもこの程度の状況である。		
やや悪くなっている		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	取引先の様子	・当社もライバル社も相変わらず超繁忙状態が続いている。		
		金属製品製造業（従業員）	取引先の様子	・厳しい環境は変わらない。信用問題のうわさ話もよく耳にする。		
		電気機械器具製造業（従業員）	取引先の様子	・冬物衣料の販売が不振な影響で、縫製設備の追加注文がない。休業する縫製産地も出てくる状況で、設備投資の意欲は高まらない。今月の東京での縫製機械展での引き合いも少ない。		
		輸送用機械器具製造業（統括）	取引先の様子	・主要取引先の再建計画は1月末に提示されるが、それまでは不透明である。		
		建設業（経営者）	受注価格や販売価格の動き	・仕事量は増えているが、価格が絞り込まれ予算は厳しい。結果的に赤字すれすれの工事が多くなっている。		
		輸送業（従業員）	受注量や販売量の動き	・例年12月は最繁忙期でありトラックが足りない日が続くが、今年は例年ほどではない。1件当たりの出荷量も減少している。		
		経営コンサルタント	取引先の様子	・新潟県中越地震の影響があり、個人の不動産購入は手控え傾向にある。		
		会計事務所（職員）	取引先の様子	・冬季賞与はサービス業、金融、公務員などで前年比で低下気味である。加えて社会保険料の負担増、配偶者特別控除の一部廃止などが取りざたされており、手取りの目減り感が出ている。		
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	それ以外	・東京地区向けを含め全国的に社内販売予定を下回る結果が出ている。		
		悪くなっている		非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・原材料価格が高騰しているが、価格競争のため製品価格を下げざるを得ない状況が続いている。
雇用関連	良く なっている			職業安定所（所長）	求人数の動き	・当地域の自動車関連企業は依然として好調であり、月間有効求人倍率は先月に引き続き2倍を超え2.31倍とバブル期以来最高になっている。
学校〔大学〕（就職担当）	周辺企業の様子			・建設、食料品などの卸小売、紳士服、清涼飲料水関係など中堅企業の売上予測に期待が持てる。		
やや良くなっている		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・例年年末に向けて短期の派遣需要が増えるが、今年は長期の需要が前年同月比で50%増となっている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・管内の月間有効求人倍率は、3か月前に比べて有効求人数は1.4%減少したが有効求職者も6.8%大幅減少したため0.07ポイント上昇し1.30倍となっている。前月比では0.01ポイントの上昇である。 ・業種別の新規求人は、前年同期比で運輸通信業は29.8%減少しているが、製造業で31.4%、建設業で45.3%、サービス業で31.2%、卸小売業で18%増加しているため、全体では27.2%増加している。	
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は3か月連続で増加している。県内西部、東部地区の製造業への求人が主力である。特に派遣や請負求人が伸びており、新規求人の40%を占めている。	
		民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・求人数が増えている。好調だった3か月前と比べても特に目立って増えている。	
	変わらない		人材派遣会社（社員）	求職者数の動き	・相変わらず派遣スタッフが不足している。スタッフ探しに非常に苦労している。
			新聞社〔求人広告〕（営業担当）	求人数の動き	・企業の求人活動は相変わらず活発である。特に製造業中心の浜松エリアの動きは県内他エリアを上回っている。しかしその一方で、潜在的な求職希望者が動かず求職者数が減少しているため、求人のほうもままならないのが実情である。
			新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・相変わらず請負業を中心に好調である。
			職業安定所（職員）	求職者数の動き	・求職者数は減少しているが、在職中の求職者は増加している。
			民間職業紹介機関（経営者）	求人数の動き	・求人動向は電子部品と半導体関連で一部後退がみられるが、自動車を始め全般的にはやや増加傾向にある。
	やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集長）	求人数の動き	・サービス業全体でパートやアルバイトの雇用は順調である。しかし正社員の募集は停滞気味である。
			職業安定所（管理部門担当）	求職者数の動き	・新規求職者数の前年同月比は、11月は若干上昇したが12月は低下している。雇用保険資格の取得件数の前年同月比は、10月は13.4%減少したが11月は36.9%の大幅増加である。不安定就労者が増加しているため、求職者の動きの推測が難しくなっている。
悪くなっている		-	-	-	

## 6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計動向関連	良くなっている	テーマパーク（職員）	来客数の動き	・来場者の動きは個人、団体ともに好調である。
	やや良くなっている	一般小売店〔精肉〕（店長）	来客数の動き	・ギフト用の肉は伸び悩んだが、日用の肉はよく売れている。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・今月の買上客数は前年同月比85%で低迷しているが、売上は同92%となった。3か月前の同80%台からみれば、かなり回復した。
		百貨店（営業担当）	お客様の様子	・冬のファッションのコート、ブーツは前年割れという厳しい状態が続いている。しかし、食品ではお節料理やクリスマスケーキなどでグレードの高いものが前年の倍以上も売れている。消費全体では厳しいながらも、若干光明が差してきたように見える。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・1人当たりの買上点数は3か月前の8.5から9.0へ増加している。
		コンビニ（経営者）	販売量の動き	・今月はクリスマスや歳暮の影響も加わり、売上は前年同月比で1～2割増加した。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・今月は暖冬の影響で季節商品の売上が非常に悪いが、これに代わる商品としてテレビ、冷蔵庫、パソコンなどが売れている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	来客数の動き	・既存店舗の売上は1%増にとどまっているが、来客数は前年比で6%伸びている。1人当たり買上点数では5.4から5.0に落ちているものの、客は必要な物はしっかりと買っている。
	都市型ホテル（スタッフ）	来客数の動き	・レストランの通常営業の利用客は5か月ぶりに前年並みに回復した。一般宴会も利用人員が増加し、前年の売上を上回った。3か月前に比べても一般宴会は増収の見込みである。	



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・前年に比べてボーナスが多く支給されたせいで、忘年会は前年より多く開催され、活気があった。しかし、競争相手のタクシー台数も多く、入出が多かった割には売上はそれほど伸びなかった。
		住宅販売会社（従業員）	販売量の動き	・受注量は前年同月比で約20%増加している。特に分譲物件の動きがかなり良い。
	変わらない	商店街（代表者）	来客数の動き	・今年のクリスマスセールは曜日の配列が良かったため、街は26日の日曜日まで大変な人通りでにぎわった。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・来街者数は横ばいで推移している。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	単価の動き	・季節的要因から年末に値上がりすべき商品の単価が変わらないため、売上は前年に比べて低下傾向にある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・今月売れるはずのカシミアコートが前年の40%にとどまっている。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・以前と異なり、もちを大量に消費する客が少ないなど、正月の食生活に変化がみられる。
		スーパー（副店長）	単価の動き	・暖冬の影響をもろに受けて、来店客は商品を手にとっても買上につながらない現象が続いている。
		コンビニ（経営者）	単価の動き	・来客数は伸びているが、客単価が前年と全く変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・今月も引き続き天候が暖かいため低調であったが、クリスマス商戦は何とか例年の来客数を確保できた。
		家電量販店（経営者）	お客様の様子	・従来と同様のちらしやDM、テレビコマーシャルなどでは客の来店に結び付かないが、新しい企画のちらしや販促策を打ち出すと反応が大きく、売上につながる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・新規顧客が減少している上に代替車の動きも低調で、浮上の気運がみられない。
		乗用車販売店（総務担当）	販売量の動き	・最近発売された主力車種の後継車は評判が良く、受注量が堅実に増加しているが、逆にこれと同じような車種が減っているため、総量的にはあまり変わらない。
		乗用車販売店（経理担当）	販売量の動き	・引き続き中古車の受注件数が減少している。
		自動車備品販売店（従業員）	販売量の動き	・降雪によるスタッドレスタイヤへの交換では、新しいタイヤの購入はなく、古いタイヤをそのまま使う客が多かった。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	単価の動き	・原油高の影響もあり、ガソリンの民需は天井をつけたようにみえる。また、産業用石油は中国効果で少しは伸びたが、取引先の工場での使用量は以前の水準に遠く及ばず、価格は大変厳しい。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	お客様の様子	・年末商戦は仕入量を少し抑えたこともあり、完売できた。前年に比べてまずまずの状態であった。
		高級レストラン（スタッフ）	販売量の動き	・昼の来客数は例年並みであったが、夜の集客が例年に比べて5%程度伸びた。忘年会は法人の利用が多く、またクリスマスは曜日の並びが良かったため、個人客が多かった。
		通信会社（社員）	販売量の動き	・携帯電話の販売台数の純増数が増加している。
		テーマパーク（職員）	来客数の動き	・12月は例年に比べて比較的穏やかな天候であったため、来客数は前年並みに推移した。ただし、前年は年末を休業としたが、今年は休まずに営業した。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・客の反応は若干あるが、販売にはつながらない。	
やや悪くなっている	スーパー（店長）	単価の動き	・客単価の下げ止まりがみられない。ここへ来て、一品単価も1人当たり買上点数もダウンしている。灯油の値上げやマスコミ報道の暗いニュースが大きな要因である。	
	コンビニ（経営者）	来客数の動き	・今年近隣にオープンした競合店の影響により来客数が前年同月比で大幅に減少している。近隣の別の競合店が最近閉店するなど、状況は悪化している。	
	スナック（経営者）	来客数の動き	・常連客の所属する業務多忙な会社の貸切りが数回あったため、売上は例年の1割増となった。しかし、いつもこの時期に顔を出す客の姿がみられず、また個人商店の悪い状態も耳にしており、ますます格差の広がりを感じられる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		タクシー運転手	来客数の動き	・忘年会シーズンであるが、人が休日の前日に多少動いているだけで、例年のような忙しさはない。
		設計事務所（職員）	単価の動き	・受注物件数の低迷が続いている。また、単価の引下げ要請が強いため受注が難航している。
		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・当社の通常の見積に対して、他社ではかなり無理をした低価格を出してきたため契約が奪われた。
	悪くなっている	観光型旅館（スタッフ）	来客数の動き	・来客数が前年同月を大きく下回った。
企業動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	-	-	-
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	受注価格や販売価格の動き	・12月1日から製品価格の値上げを行ったが、交渉はかなり難航している。
		一般機械器具製造業（経営者）	それ以外	・受注量や販売量の動き、受注価格や販売価格の動きは結構強含みで推移しているが、一方で引き合い先が若干減少している。
		金融業（融資担当）	取引先の様子	・取引先企業の冬のボーナス支給状況は前年並みの先が多かったが、前年を上回る先も若干見受けられた。
		不動産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・客はとにかく安い物件を探している。
	やや悪くなっている	繊維工業（経営者）	競争相手の様子	・当社を含めて産地全体の受注状況が厳しい。暖冬の影響も大きい。
		繊維工業（経営者）	取引先の様子	・輸出も含めた婦人衣料が特に悪くなっている。
		電気機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・8月あたりから在庫調整が始まり、現在まで数量的に回復せず、むしろ減少傾向にある。
		精密機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・小売店の在庫調整の影響による受注減が前月から続いている。
		建設業（経営者）	取引先の様子	・当社で未収入金となっている先では相変わらず何回も支払を引き延ばしたり、また行方が分からない状況にあり、不良債権が増加傾向にある。
		司法書士	取引先の様子	・例年12月は不動産取引が非常に多くなるが、今年は皆無の状況であった。
	悪くなっている	-	-	-
	雇用 関連	良くなっている	-	-
やや良くなっている		職業安定所（職員）	求職者数の動き	・有効求職者数は25か月連続で前年比減少、有効求人数が27か月連続で同増加している。また、雇用保険の被保険者数が2年前に比べて3%近く増加している。
		民間職業紹介機関（経営者）	求職者数の動き	・仕事に就いた人が増加したためか、求職者が減少したように見える。
変わらない		人材派遣会社（社員）	求人数の動き	・スポットの求人は増加傾向にあるものの、全般的に求人数は横ばいで、企業に人件費の節約感がうかがえる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	求人数の動き	・今月の求人広告は前年同月比で約1割増加しているが、内容的にはパートや季節労働者の募集が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	採用者数の動き	・求人が増えている割には就職内定状況は前年とあまり変わらない。
やや悪くなっている		求人情報誌製作会社（編集者）	求人数の動き	・3か月前と比較して、求人広告受注件数が約10%減少している。
悪くなっている	-	-	-	

## 7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている			
	やや良くなっている	一般小売店〔時計〕（経営者）	販売量の動き	・クリスマスシーズン特有の華やいだ雰囲気はなく、特別高い物が売れたわけではないが、平均した売上となった。
一般小売店〔事務用品〕（経営者）		お客様の様子	・歳末にもかかわらず通常商品の動きは今一つではあるが、事務所の設備や、施設の拡充に関しての新たな商談が出てきている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		一般小売店 〔酒〕（経営者）	来客数の動き	・オープンして4年目になるが、12月では過去最高の来客数であった。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・クリスマスシーズンに入り、ギフト商品を中心に、アクセサリやバッグなど婦人雑貨アイテムの販売量が増えている。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・今月は気温の影響により防寒アイテムが不調であった。ただしクリスマスギフトや防寒アイテムを除いた商品の売上については好調に推移している。従来はヒットアイテムやヒット商品が乏しかったが、今月は商品を確保しても、すぐに欠品の出る物があった。少々高くても気に入った商品があれば購入するという傾向がみえてきた。
		家電量販店（経理担当）	販売量の動き	・月の終盤から、話題のゲームソフトやゲーム機の発売が好調で、また大型テレビをはじめとするAV機器も依然として好調に推移したため、冬季商戦は予想以上に活況を呈している。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・メーカー勤務の客は中国特需などで例年ないボーナスをもらったり、来年に対しても前向きな客が多いように感じる。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・近畿でも排ガス規制の実施に伴って走れない都市ができ、トラックや車の買い替えをする客が増えてきた。
		住関連専門店（経営者）	販売量の動き	・商店街への来客数も増えてきており、何年かぶりに年々らしい雰囲気となっている。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・公務員や医者グループが多かったが、忘年会の団体客もあり徐々ににぎわった。
		都市型ホテル（経営者）	販売量の動き	・12月は今年で最大の売上となった。通常の年は11月、10月がピークとなるが、今年は学会や企業のインセンティブツアーなども多く、12月の来客数がこれまで以上に増加した。付加価値の高い商品にも需要があり、客室単価も若干上昇気味である。
		都市型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊は低迷期でも前年を上回っている。個人客の動きは悪いが、スポーツ団体などの受注が押し上げた。婚礼も前年並みだが単価がアップしたほか、忘年会時期で法人の宴会利用が件数、売上ともにプラスに転じた。
		都市型ホテル（役員）	それ以外	・12月は宿泊と料飲の両部門において比較的好調に推移し、ホテル全体収入は前年を上回ることができた。特に宿泊部門は7月以来久しぶりに前年を上回った。これはクリスマス期間と年末の稼働が好調で、単価を押し上げた結果である。また料飲部門では店舗のリニューアル効果のほか、おせちやクリスマスケーキの販売増に努めたことが売上増につながった。
		通信会社（経営者）	お客様の様子	・不動産関連のクライアントが多いため、1月からの繁忙期に向けての設備投資がピークを迎えている。
		通信会社（社員）	競争相手の様子	・引き続き年末の申込者は増加している。ブロードバンドの需要においては、CATVやADSLが光ファイバーに移行しつつある。ファミリーユーザーを対象にした取り込みでは、CATVの優位性は高い。
		その他サービス 〔クリーニング〕（経営者）	販売量の動き	・比較的暖かな気候であったが、年末需要が堅調な推移となり、ほぼ例年並みの動きとなった。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	お客様の様子	・依然、新築マンションの売行きは好調に推移しており、かつてのような超大量集客はみられないものの、集客動向も衰えを知らない様子である。中古物件についても、一部では既に相場が上昇傾向に入り、全体的にも底入れ感がはっきり出てきている。
変わらない		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街では25日を過ぎても全く年末の雰囲気を感じられないほど、人出が減少している。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	お客様の様子	・ギフト需要期に入ったが、依然として買上単価が低く、作業量だけが増えており、売上金額や利益に直結していない。また、需要が弱いのに相場は高騰したままである。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	お客様の様子	・今年は暖冬のため防寒具の動きが悪く、年末の売上も伸びず利益も大幅に減った。
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・営業活動において、低単価の物については動きがあるが、100万円以上の高額品は動きが非常に少なくなっている。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（営業担当）	単価の動き	・高額品の売行きは良くないが、中低額品のタイヤやアクセサリーの売行きが良かった。医者は今まで通り購入金額が高かったが、経営者やサラリーマンは低迷している。
		百貨店（サービス担当）	お客様の様子	・暖冬のため、紳士衣料並びに婦人衣料の売上が全般的に不振で、前年比5%減と苦戦した。歳暮商戦も11月に前倒し傾向にあり、12月は前年比4%減となった。来客数は前年より1.5%増えたが、客単価が低下した。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・クリスマスから年末にかけて、これまでとほぼ同じ水準の売上を示し、最終的には昨年実績を超える堅調な動きとなった。
		スーパー（経理担当）	それ以外	・暖冬の影響と肉の相場高の影響で、冬物商材がほとんど買われていない。商品単価が昨年比べて低い状況である。
		スーパー（広報担当）	販売量の動き	・12月前半は気温が高く、衣料品を中心に苦戦した。後半は気温も冷え込み盛り返したが、年末は天候に恵まれずに苦戦した。
		家電量販店（店長）	販売量の動き	・全体的に好調に推移しているが、年末に大手電機メーカーのプラズマテレビ撤退のニュースが流れ、それ以降大型テレビを検討する客がインチダウンをして液晶テレビに流れる傾向が強まってきているので、単価が低くなってきている。
		家電量販店（企画担当）	販売量の動き	・DVDや薄型テレビなどのデジタル家電関連は、前年を上回って堅調に推移しているが、白物家電、季節物は前年を下回っている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・良くなるという話も多いが、それ以上に今年の後半は特に新潟県中越地震などの災害の影響が重なり、マイナス要因の方が多くなっている。
		乗用車販売店（営業担当）	来客数の動き	・3か月前に新型車が発売されたこともあり、それ以降の来客数は増えている。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・暖冬の影響でタイヤ等の主力冬物商品が大幅に落ち込んでいる。ボーナス商戦にもかかわらず、顧客の購買意欲は今一つ盛り上がりには欠けた。ボーナスはやや増加したものの、消費に向ける余裕はない。さらに、来客数も低迷している。
		その他専門店【医薬品】（経営者）	来客数の動き	・チラシに載せた特価価格でないと、なかなか購入を促せない。通常価格ではとても売れるような状態ではない。客はチラシが入るまで待っており、更にチラシが入った商品しか購入しないなど、他の商品の購入頻度は低い状態が続いている。
		その他専門店【宝石】（経営者）	単価の動き	・今月は1年で一番忙しい時期であるので、3か月前から単価が下がることを予期して、低単価の商品をそろえていた。結果的に単価は下がったが、売上、利益ベースでは昨年を2けた上回ることができた。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・以前に比べて会社等の団体客が減少しており、新年会の受注もない。
		観光型旅館（経営者）	単価の動き	・来客数が減少し、客単価も下がっているが、客の様子ではレジャーや買物帰りの立ち寄りが多くみられる。
		都市型ホテル（支配人）	販売量の動き	・忘年会の利用客、特に企業関係の落ち込みが大きかった。会社単位の大口のまとまった忘年会が減少した。
		旅行代理店（店長）	来客数の動き	・新潟県中越地震や台風の影響が大きく、いまだに回復傾向をみせていない。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・暖冬のため、スキー旅行が振るわない。また、スマトラ沖地震の影響で、海外旅行への消費マインドが低下している。
		タクシー会社（経営者）	お客様の様子	・宴会、忘年会シーズンだが、繁華街でもタクシーを利用せずに電車で急ぐ人の様子が目立つ。
		その他レジャー施設【イベントホール】（職員）	来客数の動き	・例年通り年末恒例の各種イベント等の催物が続いたが、どのイベントも動員力があり、非常ににぎわった。
		その他サービス【ビデオ・CDレンタル】（エリア担当）	販売量の動き	・クリスマス、年末年始に向けてゲームの新機種発売もあり、ゲーム売上が好調である。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
やや悪くなっている		住宅販売会社（従業員）	競争相手の様子	・立地の良い土地は価格が高騰している一方、立地の悪い土地は価格を下げて買い手がつかない状況である。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	競争相手の様子	・競合店の閉店が続いている。また、陳列している商品が以前に比べて非常に少なくなっている。商品仕入先の問屋が在庫を減らしているの、商品をその都度取り寄せているという状態である。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・全国的に暖冬のため、重衣料が全く動かず、それに代わる商材もなく大苦戦している。それに付随して他の物まで売れにくくなっている。
		百貨店（売場主任）	来客数の動き	・競合他社の出店により、クリスマスギフトが売上、販売量ともに悪化し、特に高額商材が苦戦し厳しい結果となった。
		百貨店（売場主任）	単価の動き	・12月の商戦は、早期受注で11月にシフトしているものの、12月と合わせても昨年を切るような状態である。全体的な来客数も厳しい状況にある。
		百貨店（売場主任）	販売量の動き	・依然、コートなどの重衣料の動きが鈍く、前年比マイナス30%前後で推移している。中旬以降、先行クリアランスなどを行ったが振るわなかった。
		スーパー（経営者）	単価の動き	・台風等で高騰した農産物相場も輸入品の急増などで沈静化したほか、最大の商機である年末も、曜日配列から正月休暇が減少した上に悪天候が重なり、非常に厳しい推移となった。
		スーパー（店長）	単価の動き	・消費税総額表示の導入以降、1人当たりの買上点数のダウンと単価ダウンが月を重ねるごとに大きくなっているほか、競争の激化に拍車がかかっている。
		コンビニ（経営者）	競争相手の様子	・既に飽和状態であると思われる当エリアに、今月競合の新店がオープンし、来客数が15%ほど減っている。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・値引販売を行っていた競合店が閉店したため、ある程度の来客数を見込んでいた。しかし、月初は順調に推移していたものの、年末が近づくほど悪くなってきた。
		衣料品専門店（総務担当）	来客数の動き	・都心店舗への来客数が減少し、郊外立地のショッピングセンターに客が移動しているが、そのショッピングセンターにおいても売上が増加せず、結果的に売上が前年を下回っている。
		住関連専門店（店長）	お客様の様子	・客がサービスデーに集中し始め、プロパーでの売上がどんどん悪くなってきている。客の意識が、安い日に買えば得という意識から、安い日に買わないと損という意識へと変わってきている。
		一般レストラン（経営者）	単価の動き	・メニュー価格の引き下げ以上に購入金額が下がっている。
		観光型旅館（経営者）	競争相手の様子	・旅館を経営しているが、オンシーズンにもかかわらず、客の動きが悪い。特に他の旅館をみていると状況はもっと深刻である。
		都市型ホテル（営業担当）	来客数の動き	・宿泊に関しては、個人向けのクリスマス、お正月のプランが前年以上に増えたほか、ラクビー等のスポーツ団体も入り、徐々に上向きである。一般宴会は、先月に引き続き前年の勢いが無い。忘年会の取り込みを行っているが、年々小規模になっており、前年比、予算比ともマイナスと厳しい状態である。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・10月の台風、新潟県中越地震等の災害から、受付の金額が鈍りはじめ、年末年始の日並びの問題もあるのが、下降気味の傾向が続いている。
		旅行代理店（営業担当）	お客様の様子	・11月頃からは個人旅行の受注が伸びず、前年割れの状況が続いている。国内、海外で発生している自然災害の影響が大きく出ている。
旅行代理店（広報担当）	それ以外	・年末年始の日並びのせい、国内旅行はまずまずだが、海外旅行は近場中心で単価ダウンの傾向が強く、総取扱額で昨年を下回りそうな状況である。更に年末に人気のあったアジアのビーチが、スマトラ沖地震と津波の影響でキャンセルが相次いでいる。全く被害のなかった周辺のビーチへの影響も懸念される。		
タクシー運転手	来客数の動き	・神戸ではルミナリエが開催されており、ホテルに泊まる客は多いものの、それ以外の街中における流しでの客はかなり減っている。それに加え、団体がバスで日帰りする傾向が出てきており、出費を削っている動きが目立っている。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	悪くなっている	美容室（店長）	来客数の動き	・年末年始が土日だったことで、営業日ベースでの土日の数が減ったことが響いた。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街への客がますます減っているため、閉店時間が早くなってきている。また、先日開店した大型スーパーへの客の流出や、その他の既存スーパーとの競争のため、商店街には年末の雰囲気がなく、売上が伸びない状態である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者） 百貨店（売場主任）	競争相手の様子 販売量の動き	・12月の売上については、一昨年から毎年2割ダウンしている。 ・購買単価、数量の両方が昨年と比較して悪化している。クリスマス商戦はほぼ前年の水準を確保できたと思われるが、クリスマス以外の売上は前月より悪化しており、買い控えの動きが更に強くなった。また、衣料品も暖冬の影響で買い控えが強まり、防寒衣料品は大幅に前年を下回った。一部早期に立ちあがった梅春商品に話題性はあったが、売上を引き上げるまでには至っていない。
		衣料品専門店（経営者）	販売量の動き	・冬物の防寒物や重衣料のコートやスーツなどが、10～12月が暖かかったために全く売れない。昨年までは安い物を入れれば売れたが、今年は安い物も動かず、在庫を多く抱えている。
企業動向 関連	良く なっている やや良くなっている			
		化学工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・値上げ交渉もおおむね落ち着き、売上に寄与し始めた。
		輸送業（営業担当）	取引先の様子	・取引先が新規出店してオープンセールを行い、当社への影響が懸念されたが、年末とボーナス時期が重なったためか、当社の売上は予想以上であった。
		金融業（支店長）	取引先の様子	・衣料品関連では、急激な気温の低下によって冬物商品が売れている。
		コピーサービス業（従業員）	受注量や販売量の動き	・不動産関連の企業による販促用資料等の作成依頼が大幅に増加している。最近の傾向として、経費である社内報告用資料は減少傾向にあり、販促費である社外販促用資料は増加する傾向にある。
	変わらない	その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	受注量や販売量の動き	・タオル業界では年末向けの企業の名入れ注文が多いが、企業の好決算を背景に大手企業中心に発注枚数を増加させる動きがあり、11月頃から売上高は増加傾向にある。小売店でも歳末商戦は売筋商品の前倒し投入が奏効し、全体的に昨年水準をキープできている。
		繊維工業（団体職員）	受注量や販売量の動き	・注文の小ロット、短納期が極端になっており、多忙感はあるが絶対量は減少している。
		一般機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先からの引き合いがこの数か月と同様に活発である。当社が受注できるとは限らないが、取引先の設備投資の意欲は強く感じる。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・一般産業機械は少し落ち着いてきたが、航空機部門が好調である。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・取引先の様子をみていると、コストダウンを進めているからか、利益が思ったより多く出ている。また、コストダウンを進めてはいるが、投資は惜しまない様子である。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	受注量や販売量の動き	・暖冬が不安要素であったエアコンも堅調な推移を示しているほか、これまで同様、液晶テレビ等のAV機器も引き続き好調な荷動きとなっている。
	やや悪くなっている	不動産業（経営者）	それ以外	・大阪市内商業地の土地取引価格は上昇気味であるが、まだ店舗、事務所の賃料は横ばいである。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・鋼材不足による生産調整の影響がみられる。
		金属製品製造業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・受注量が減少し、工場従業員の1日分の仕事量が確保できないことがあった。
		輸送業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・大得意先からの受注は定期便が不調で、なかでも特便が低調である。一般荷主も一部を除いて低調である。
		輸送業（営業所長）	受注量や販売量の動き	・季節的にランドセルやカバンの荷動きが活発ではあるが、昨年に比べると少ない。また輸出貨物も12月に入って落ち着いている。
	悪くなっている	経営コンサルタント	取引先の様子	・得意先の商品の在庫、特に素材関連業界では在庫が増えて苦しい状況になっている。
繊維工業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・今年の夏の猛暑及び暖冬により、得意先の販売量が激減している。そのため、受注済みの商品ですら引き取りが極端に減少してきた。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	人材派遣会社 (社員)	求人数の動き	・顧客からの派遣依頼は、微増ではあるが順調に伸びつつある。各企業ともリストラが一段落し、人材確保を始めている。
		求人情報誌製作 会社(営業担 当)	求人数の動き	・採用企業が増加している。また、採用予定に対する未充足企業が増加し、採用広告件数も増加している。
		職業安定所(職 員)	求職者数の動き	・求職者数の動きとして、在職者及び自己都合離職者が以前に比べて増加傾向にあり、より良い条件を求めて転職を希望する動きがみられる。
	変わらない	人材派遣会社 (経営者)	雇用形態の様子	・11月に引き続き企業からの派遣依頼は多いが、企業の正社員採用が増えるのではないかとこの予測が広がっていることから、人が集まらない。
		職業安定所(職 員)	求人数の動き	・求人数全体はほぼ横ばいで推移しているが、アウトソーシング業においては慢性的な人手不足がみられる。
		学校[大学] (就職担当)	周辺企業の様子	・就職活動も終盤を迎えているが、採用継続企業が多くあるものの、未内定学生の動きが鈍く、人気企業の追加求人のみ活発に動き、目立った動きはない。
	やや悪く なっている	新聞社[求人広 告](営業担 当)	周辺企業の様子	・新聞の求人広告に関しては、低い水準での横ばい傾向にある。広告主も業務拡大の方向にはなく、人が定着しない業種での人の入れ替え需要が中心である。
		新聞社[求人広 告](担当者)	求人数の動き	・求人広告の申込にやや陰りがみえ始めてきている。また同じ週であっても広告の反響に差があり、雇用のミスマッチについてもやや拡大しているように感じられる。
		新聞社[求人広 告](営業担 当)	求人数の動き	・1年前と比べて出稿件数が3分の2まで落ち込んだ。
新聞社[求人広 告](担当者)		周辺企業の様子	・これまで病院関係の求人が多かったが、病院も人が余る傾向にある。また、薬剤師はどこでも不足気味だが、新聞媒体では効果が出ないため、インターネット求人に移行している。	
職業安定所(職 員)		求人数の動き	・パートを含む全数ベースの新規求人数は、9月以降非常に高い水準で増加を続けていたが、12月は稼働日数が19日と通常より1、2日少ないこともあって、求人への伸びはなく、前月比では減少する見込みである。	
悪く なっている	-	-	-	-

## 8. 中国(地域別調査機関:(社)中国地方総合研究センター)

( -: 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	スーパー(経 理担当)	販売量の動き	・去年は大雪が降ったため売上が落ちたが、今年は暖冬で雪が少ないので、その分売上が良い。
		スーパー(管 理担当)	お客様の様子	・3か月前と比べると明らかに良いが、12月とは思えない静けさである。客単価が若干低いのも気になる要素である。
		コンビニ(エ リア担当)	来客数の動き	・売上の3か月前と比較し1.7%改善し、更に前年比をクリアしている。内容を見ると、来客数が3か月前と比較すると98.7%から103.0%へと増加。客単価は102.8%から100.8%へと低下しているものの、前年は104.4%とクリアしている。
	衣料品専門 店(販売促進 担当)	販売量の動き	・売上、来客数ともに増加している。 ・メンズ商品の動きが良い。	
	自動車備品 販売店(経営 者)	販売量の動き	・暖冬の影響で期待した冬期商品の動きは良くないが、ナビゲーション等の高額品の動きは昨年同時期及び3か月前の水準から比較すると良くなっている。天候の影響は致し方ない要因なので、全体の動きは良くなっていると判断している。	
	観光型ホテ ル(スタッフ)	販売量の動き	・12月ということもあるが、数か月前に比べると来客数、販売量の動きが上向きになってきている。	
都市型ホテ ル(スタッフ)	来客数の動き	・レストラン、宴会とも忘年会の利用件数が昨年より増加している。宿泊客に関しては団体旅行が減少しているが、家族旅行が増加している。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
変わらない		テーマパーク（業務担当）	来客数の動き	・今月はクリスマス関連イベントを実施し、来客数も増加し、その関連として売上が伸びている。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・クリスマス商戦を期待していたが、クリスマス前と後で、ほとんど変化がみられない。
		百貨店（購買担当）	お客様の様子	・婦人服においては、暖冬のせいこの時期に売れるはずのコート類の動きが鈍くなっている。しかしヤング売場では、リアルファなど上質素材を使っているがリーズナブルという理由からジャケット・コートなどの売上が伸びてきている。高額品を扱っているミセス売場では、先月に引き続き売上が低迷している。 ・食品売場では、年末年始を手軽に済ませようという家庭が増えてきたのか、1万5千円から2万円のおせちの売上が伸びている。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・11月は例年と比べて90%の売上であったが、12月は前年実績を確保できる見込みである。12月らしいクリスマスのイベントにおいて特選ギフト、特にハンドバッグなどの売上が好調に推移した。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月中旬までの気温の高さで防寒類を中心とした衣類関係の売上が伸びず、中旬から盛り返したものの全体としては例年の売上には及ばなかった。
		百貨店（売場担当）	お客様の様子	・今月はミセス商品の動きが良かったが、ブーツの動きが悪く、今月も苦戦している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年をクリアするも、12月のお歳暮商品の動きは点数・単価とも落ち、暖冬のため野菜を始め魚、肉など鍋関係の動きも非常に悪く、相変わらず客単価は96%と低迷している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は前年と変わらないが、客単価が減少傾向である。非常に厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	来客数の動き	・来店客数は前年並みを維持しているが、上向き感はない。ただ、必需品以外の嗜好関連品についても堅調ではあり、景気の横ばい感はある。
		衣料品専門店（店長）	単価の動き	・12月の初めは暖冬のため、スーツなどの必要な物以外の売上は少なかったが、中旬移行は気温も下がり、コートなどの売行きが上向いている。
		家電量販店（副店長）	お客様の様子	・思い切って高額商品の一つ購入する人、最低限の物をいくつかに分けて購入する人、必要最低限の物一つだけ購入する人、というように最近の消費者の購入動向は分類される。購入する金はあるが思い切れない状態である。
		乗用車販売店（販売担当）	お客様の様子	・車の代替サイクルが変化しており、長く乗りつづす顧客が増えてきている。消費に対する意欲が少ない。
		乗用車販売店（サービス担当）	販売量の動き	・来店数は増加しているが、新車の販売数、修理上の在庫量は減少している。
		その他専門店【カメラ】（地域ブロック長）	来客数の動き	・商品構成の変更もあり、総売上は前年並みとなっている店舗もあるが、来店客数は前年割れが続いている。
		一般レストラン（店長）	単価の動き	・忘年宴会予約の客単価かが下がっている。チェーン店では低単価のコースが多いので組数は増えているが、単価が下がっている分売上の伸びが鈍い。
		その他飲食【ハンバーガー】（経営者）	単価の動き	・ディスカウントの安い商品ばかりに販売が集中しており、客単価は下がっている。大きな販促費用を費やさなければ売上が伸びない状況が続いており、利益を上げるのは非常に難しい。
		テーマパーク（財務担当）	来客数の動き	・来客数は少ないが、宴会が好調であるため全体としては変わらない。
		テーマパーク（広報担当）	来客数の動き	・暖冬の影響で、入園者数は昨年より多いが、景気が回復したとは判断しにくい。
		美容室（経営者）	単価の動き	・12月の需要期にもかかわらず、客単価が伸びない。安い商品にお客が流れている。
設計事務所（経営者）	お客様の様子	・民間の大型物件の建築物件数が少ない。		
やや悪くなっている		商店街（代表者）	来客数の動き	・今月に3店舗の閉店・移転があり、いっそう商店街の空洞化が進んでいる。それに伴い、商店街を行き来する通行量も減少気味である。
		商店街（代表者）	お客様の様子	・災害による野菜の高騰など不安材料が多くみられるため、先行き不透明と感じている人が多い。
		百貨店（販売促進担当）	お客様の様子	・暖冬の影響もあるが、コートを中心とした防寒衣料は約20%減の推移となっている。歳暮・クリスマスギフトに関しても単価ダウンが顕著にみられる。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・来客数が例年を下回っており、先行きが不透明な部分に加え、暖冬のため防寒衣料の売上が伸び悩んでいる。
		スーパー（店長）	単価の動き	・1人当たりの買上点数が減少している。また、競合店もかなりディスカウントをしているため、状況はかなり厳しい。
		スーパー（店長）	お客様の様子	・新規大型店の出店や競合店の活性化により、売上点数、一品単価が低下している。
		スーパー（店長）	単価の動き	・客数は横ばいであるが、客単価や一品単価が減少している。この事から客が必要な物以外を買わないという状況にあると判断できる。
		スーパー（店舗運営担当）	販売量の動き	・先月同様、客数は前年比100%を維持しているが、売上は前年比95～96%を推移している。温暖化現象の影響等を受け、鍋材料の売行きが鈍く、買上点数が伸びないのが原因であると考えられる。
		スーパー（店員）	単価の動き	・天候が暖かいため冬物の売行きが悪い。また野菜の高値が解消され単価が伸びない。
		衣料品専門店（経営者）	来客数の動き	・12月に入って一段と来店数が減っている。例年この時期の商店街はクリスマスの飾りのため華やかさもあり、通行人も多く来店も多いが、今年は少ない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	来客数の動き	・暖冬のためコートの売上が伸び悩んでおり、必要な物しか購入しないという消費者行動がみられる。
		家電量販店（予算担当）	販売量の動き	・暖冬の影響で暖房器具の売行きが伸びない。引きずられるように、白物家電も不調で前年割れが続いている。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・自動車市場において新型車の投入が各メーカーとも相次ぎ、新型効果により新型車の売上は順調であるが、その他のモデルが変わらない車種に関しては販売がダウンしている。
		乗用車販売店（統括）	それ以外	・新商品の発売や時期的なものもあり、これから上向いていくはずであったが、メーカーの火災により生産数が落ち、対応できない状況にある。
		住関連専門店（営業担当）	来客数の動き	・今月は、学習機の販売期であるが前年度比の70%未満で推移し、消費者の買い控えがみられる。
		一般レストラン（店長）	競争相手の様子	・半径5キロ以内に競合店がオープンしたため、来客数が5%減少している。ランチタイムにその影響が顕著にみられる。
		タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会シーズンであるが、売上は悪く長距離の仕事も少ない。乗客の話からも景気の悪さが感じられる。
		設計事務所（経営者）	販売量の動き	・建築業においては絶対量が少ない状況が続いている。
	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・消費者の購買意欲が、徐々に薄くなってきており、契約期間が長期に渡るようになってきている。また、競合社のダンピング競争がいつそう激しくなっている。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	来客数の動き	・暖冬とオーバーストアの影響で、子供服の売上が非常に悪い。構造不況の状態にあり、需給バランスが改善されない限り小売業は立ち行かない状況にある。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	単価の動き	・商店街の中の様々な業種の店の話を聞いても、顧客の買い控えが強くみられる。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	お客様の様子	・クリスマスプレゼントの買物が通年であれば徐々に増えてくるが、今年は23日に売上が伸びた程度で盛り上がりのかけるクリスマスである。
		旅行代理店（経営者）	販売量の動き	・暖冬のためスキー客が皆無になっていると同時に、秋口の台風、水害などの影響を受け受注が冷え込んでいる。
企業動向関連	良くなっている			
	やや良くなっている			
	変わらない	化学工業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・先月と大きな変化はなく、生産量、出荷量ともに安定している。デフレ圧力に加え物流費・原材料費等の高騰により利益が出にくい状況である。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	受注量や販売量の動き	・大型受注の生産に着手し、生産量は高水準である。 ・時間外生産量も高水準である。
鉄鋼業（総務担当）		受注量や販売量の動き	・工場操業は、フル操業状態が継続しており、景況感には変化がみられない。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
		非鉄金属製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・台風・地震により一過性で需要が伸びた製品があるものの、先行き不透明な部分がある。	
		建設業（営業担当）	取引先の様子	・デベロッパーにおける土地取得は上向いているが、事業計画における建設費の金額は依然として厳しい。	
		通信業（営業企画担当）	受注量や販売量の動き	・法人向け通信サービスの受注量・販売量に大きな変化はなく、低価格商品へのシフトが続いている。伝送容量が大きくなる（いわゆるブロードバンド化）ほどには価格は伸びず、業界の収支は厳しいままである。	
		通信業（社員）	受注価格や販売価格の動き	・事業計画目標額の達成に向けて、顧客へ受注の追加提案したが、価格競争では厳しいものがあり、受注まで至っていない。計画目標がクリアできない。年度末までの受注工程の完全実施と次年度向けの新規メニューを提案していく方針である。	
		金融業（業界情報担当）	取引先の様子	・輸出を中心とした主力車の販売好調を背景に、生産はフル操業を持続中だが、製品価格の値引き要請や原油高騰、樹脂原料価格の上昇などから収益面では厳しさが増している。設備投資は増加基調にある。	
	やや悪くなっている		金融業（営業担当）	受注量や販売量の動き	・10月以降、荷物の動きが3割強減少している。これに伴い企業マインドも冷え込んでいる。
			一般機械器具製造業（経営企画担当）	それ以外	・原材料が高騰し、会社の損益に大きな影響を与えている。
			電気機械器具製造業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・自動車・家電関連は変わらないものの、携帯関連の受注が落ち込んでいる。
			輸送用機械器具製造業（総務担当）	受注価格や販売価格の動き	・受注量は増加しているが、仕入材料の価格が上がっている。また受注価格の引下げを要求されている。
			その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	取引先の様子	・発注先からの締め付けが非常に厳しくなってきた。特に価格の抑制依頼や納期・数量に関するシビアな依頼が多くなっている。
会計事務所（職員）			取引先の様子	・自動車メーカー関連の製造業を除いては、一般的に売上高が不振である。特に公共工事関係が悪く、その影響を受けてその他のサービス業や販売業の売上高が前年を下回っている。	
コピーサービス業（管理担当）			取引先の様子	・得意先の自社内コピーによる外注費削減の影響を受けている。	
雇用関連	悪くなっている				
	良くなっている	やや良くなっている	求人情報誌製作会社（支店長）	雇用形態の様子	・求人にも本腰を入れるところが増え始めている。年度末に向け、人員薄に手を打つところが目立ってきたが、正社員を強化するところも増えてきている。
			職業安定所（職員）	求職者数の動き	・新規求職者数が減少傾向にある。
			民間職業紹介機関（職員）	求人数の動き	・新規事業創出などによる増員目的の求人が、補充型よりも上回っている。
	変わらない		人材派遣会社（支店長）	求人数の動き	・全般的に派遣需要は堅調であるが、大型の求人案件は全国と比較すると広島県は極めて少ない政令指定都市である。
			求人情報誌製作会社（担当者）	雇用形態の様子	・雇用形態が正社員ではなく契約社員やパートなどにシフトしている。
			職業安定所（雇用開発担当）	求人数の動き	・新規求人数は5か月連続で減少傾向である。一方で派遣、請負に関しては増加している。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人は前年同月と比べ増加したものの、内容は公共工事の受注を中心とした臨時的な求人や年末年始の繁忙期対応のための欠員補充となっている。
			職業安定所（職員）	求人数の動き	・積極的に求人改革を行っても効果が出ない。 ・求人があっても期間求人であり、安定した職につかない。
民間職業紹介機関（職員）			採用者数の動き	・自動車部品製造企業の業績はかなり良い。しかし、コアとなる人物以外は正社員としての雇用を増やす様子がない。	
学校〔短期大学〕（就職担当）			採用者数の動き	・採用内定率が前年同期を下回り、学生は苦戦を強いられている。求人票の着信数も減少気味で、平成17年3月卒業者を対象とした企業の採用活動は一気に終盤を迎える気配をみせており、今後どの程度学生の採用内定数が伸びるかは全く不透明である。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（支社長）	周辺企業の様子	・一時期、景気の上向きを感じたが、円高や原油高のため地域経済が少し停滞しており、それにより採用の数も停滞している。
	悪く なっている	-	-	-

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている			
	やや良く なっている	スーパー（財務 担当）	販売量の動き	・既存店の売上高の前年比を3か月前と比較すると、102.7%が104.7%と2ポイント良くなっている。
		一般小売店〔書 籍〕（営業担 当）	お客様の様子	・今までは、こちらから勧める商品には、ほとんど興味を持ってもらえなかったが、多少関心を持ってもらえるようになった。また、高額商品も少し売れるようになってきた。
		家電量販店（店 長）	販売量の動き	・客単価は前年を下回ったが、来客数は前年の105%前後で推移しており、販売量も前年を若干上回った。特に液晶テレビ、DVDレコーダーを中心としたAV商品が好調である。
		乗用車販売店 （従業員）	販売量の動き	・12月は平年並みであるが、11月までの動きが非常に良かったので、やや上向きと考えている。今後、決算期を迎えて、更なる需要が見込まれる。
		ゴルフ場（従業 員）	来客数の動き	・台風などの影響を受けた3か月前と比べると、平日、週末とも予約はある程度確保できている。また、前年度と比べても良い状況にある。
		美容室（経営 者）	お客様の様子	・年配の客は、来店周期がかなり延びているが、10代、20代の客は自分の欲しい物があれば、金額にかかわらず購入している。
	変わらない	一般小売店〔酒 類〕（経営者）	販売量の動き	・飲食店の動きをみると、忘年会需要が大変冷え込んだが、その反面、業績が良い企業のお歳暮の動きは、件数、単価共に前年を上回っており、トータルでは変化はみられない。
		百貨店（売場主 任）	来客数の動き	・お歳暮、ボーナスシーズンであったにもかかわらず、来客数があまり増えず、お歳暮のギフト商品の売行きが良くない。その結果、ほかの売場への来客数も例年と比べて減っており、売上に苦戦している。
		百貨店（総務担 当）	お客様の様子	・クリスマス商戦は、一部の特選ブランド商品を除いては、全体的に客単価が落ち、販売数量も減っている。以前はハンドバッグを買い、また他の売場で婦人服を買うというように、複数のキャリーバッグを持って店内を歩く客が多かったが、今は欲しい物1点のみを買いとそのまま帰る客が多い。
		百貨店（営業担 当）	それ以外	・売上高及び来客数とも前年実績を確保した。売上高の内訳とみると、ブランド商品群が健闘し、婦人衣料、雑貨関連も前年を上回った。お歳暮を含むギフト商品も前年並みを確保したが、紳士、リビング、および食品が苦戦した。
		スーパー（企画 担当）	来客数の動き	・暖冬の影響により、衣料品は総じて前年売上の90%にとどまっている。生鮮食品などは前年並みであるが、ほかは5%ぐらい低下をしている。また、チラシ商品や低額品は良く売れているが、高額品はあまり売れない。
		コンビニ（エリ ア担当）	単価の動き	・客単価が前年比で3%下落しており、客の買控え感がうかがえる。
		衣料品専門店 （経営者）	お客様の様子	・暖冬の影響により、厚手のコート、ジャケット等の動きが悪い。また、1月からのバーゲンを見越した買い控えもみられる。
	乗用車販売店 （営業担当）	来客数の動き	・9月から11月までは、非常に好調に推移し、今月も順調に推移している。	
	乗用車販売店 （従業員）	お客様の様子	・リサイクル法が1月よりスタートするが、客はほとんど意識をしておらず、駆け込み需要はない。	
	一般レストラン （経営者）	単価の動き	・売上は客単価が低いことに加え、前年比でも多少落ち込んでおり、利益が出ない状況にある。	
	スナック（経営 者）	それ以外	・台風水害等の影響で、消費者は心理的にまだ落ち込んでいる。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明	
	やや悪くなっている	タクシー運転手	お客様の様子	・今年12月は忘年会シーズンであるが、例年に比べ入出がが少ない。また、あまりにも暖かすぎるため、タクシーに乗る客が少ない。	
		タクシー運転手	単価の動き	・3か月前と比べたら変化がみられないが、前年比で見ると15%程度下落している。	
		観光名所（経営者）	来客数の動き	・この半年、台風、豪雨、地震と、大変な年であった。	
		一般小売店〔生花〕（経営者）	単価の動き	・例年、12月は高額商品が売れるが、今年は高額商品が売れずに低額商品ばかり売れており、売上の伸びがない。また、今年は土日や年末の曜日の並びが悪いため、年末の商戦が盛り上がらなかった。	
		スーパー（店長）	単価の動き	・先月、先々月に比べ、客数、売上、客単価とも悪くなっている。特に客単価が低下しており、その影響で売上高は6%程度減少している。	
		コンビニ（店長）	お客様の様子	・特売とかギフト、年始商品に対する反応は大変悪くなっている。	
		コンビニ（店長）	単価の動き	・12月は売上の増加を期待したが、あまり伸びなかった。クリスマスに特化した商品の動きが悪い。様々なイベントが小振りになってきている。	
		衣料品専門店（経営者）	単価の動き	・本来はアウター（外衣）の高額商品がよく売れる月で、相当大きな売上を見込んでいた。しかし、暖冬の影響から値段の低い商品に売筋が移り、数量的にはややプラスとなったが、客単価は下落した。	
		家電量販店（営業担当）	販売量の動き	・暖冬の影響により、暖房器具などの動きが悪く大きな変化はみられない。その中で電気カーペットだけが4割ほど販売量を伸ばした。	
		都市型ホテル（経営者）	単価の動き	・単価が下げ止まらない。加えて来客数も減少しており、景気はあまり上向きとは感じられない。	
	悪くなっている	旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・例年に比べ、年末年始の旅行や1月、2月の予約の動きが悪かった。国内、海外とも、近場の低価格の旅行が多く、販売額が増えていない。	
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	お客様の様子	・年末にかけて、不動産の買い需要が少しは上向くかと期待していたが、その気配は全くなかった。これまでは、客に年内に決めようという傾向がみられたが、それもなくなり、区切りとしての年末の意義がなくなったように思われる。	
		一般小売店〔乾物〕（店員）	販売量の動き	・お歳暮の売上が非常に悪かった。	
		企業動向関連	悪くなっている	-	-
		やや良くなっている	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・従来の商品の受注はあまり良くないが、新商品の受注が増えてきたので、全体の売上は増加している。
			電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・海外向け電子機器の製造設備受注が例年より良い。
			通信業（営業担当）	それ以外	・地元自治体が電子入札をスタートしたことにより、地場の中小企業を含めて、パソコンとか、LAN環境の構築についての問い合わせや受注件数が増加している。
		変わらない	繊維工業（経営者）	受注量や販売量の動き	・タオルは、家庭用など自家需要物の販売は、良くなってきているが、売上で重要なシェアを占めるギフトが相変わらず良くないため、全体的には厳しい状況が続いている。
			一般機械器具製造業（経理担当）	取引先の様子	・災害地の復旧作業を見込んだ受注があった。
			一般機械器具製造業（経理担当）	受注量や販売量の動き	・台風や地震の復旧工事がらみで、クレーンの稼働率は依然として高く、それに伴い、総販売量も前年同期比を上回る状態が続いている。
公認会計士	取引先の様子		・取引先の話を見ると、「消費が上向いてない」「設備投資も積極的ではない」という話が多く、景気は変わっていない。		
やや悪くなっている	食料品製造業（従業員）	受注価格や販売価格の動き	・為替の関係で単価が安くなっている分、販売数量は伸びているが、単価下落分を補うほどではなく、逆に売上は厳しくなっている。		
	電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・3か月前と比較すると商品の受注量が徐々に減ってきており、景気は悪くなっている。		
	広告代理店（経営者）	取引先の様子	・消費者の財布のひもは堅く、特に高額商品の動きは鈍く、歳暮商戦は盛り上がりや欠いたまま終わった。		

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
雇用 関連	悪く なっている	木材木製品製造 業（経営者）	受注量や販売量 の動き	・住宅ローン減税制度変更の関係で、昨年よりも更に 10%くらい悪い。
	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	-	-	-
	変わらない	職業安定所（職 員）	雇用形態の様子	・求人数そのものはわずかに増えているが、内訳につ いては、派遣・請負等、不安定なものが多数を占めて おり、正社員の求人は依然として厳しい。
		職業安定所（職 員）	求人数の動き	・新規求人数は前年に比べ、2か月連続して減少して いたが、当月は情報通信業、医療福祉関連からの求人 が増えたことにより、増加に転じた。しかし、一部事 業所で工場閉鎖と早期退職者の募集が予定されてお り、今後の雇用に与える影響が懸念される。
	やや悪く なっている	求人情報誌製作 会社（従業員） 職業安定所（職 員）	求人数の動き 周辺企業の様子	・求人数、求職者数ともに減少気味である。 ・IT関連の下請業者で、設備投資に行き詰まり、工 場閉鎖をしたのを始め、スーパー、ホテルと閉鎖が相 次いでいる。
悪く なっている				

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良く なっている	一般レストラン （経営者）	販売量の動き	・確かに景気は悪いが、企画に工夫を凝らせば、客の 流れを十分につかめる。
	やや良く なっている	スーパー（店 長）	販売量の動き	・客の買上点数は減っているが、おせち等加工度の高 いものについては、客は節約することなく買ってい る。利便性や健康というキーワードにかかわるもの については金を出している。
		スーパー（店 長）	来客数の動き	・売上は前年より悪いが、客数は伸びている。
		家電量販店（経 営者）	お客様の様子	・客の積極的な購買が目につく。
		家電量販店（企 画担当）	お客様の様子	・暖冬で季節商品の売上は悪いが、薄型テレビやD VDがそれをカバーしている。
		その他専門店 〔ガソリンスタ ンド〕（統括）	単価の動き	・5,000円以上のワックス掛けや高額のポリマー加工 等、ガソリン以外の購入が増えている。
	変わらない	商店街（代表 者）	単価の動き	・単価の安いものが多く出ている。数量はかなり出る が、金額は上がらない。
		商店街（代表 者）	販売量の動き	・暖冬の影響で防寒着等の売行きがあまり芳しくな かった。
		一般小売店〔青 果〕（店長）	単価の動き	・台風等の影響で野菜の高値が続き、売上自体は上 がった。
		百貨店（営業担 当）	それ以外	・カレンダー要因や気温の変化により、後半は持ち直 したものの依然として苦戦している。
		百貨店（営業担 当）	お客様の様子	・気温は高めであったが、プロパー商品と店頭売上が 前年を上回った。一方、店外催事や店頭外の売上は前 年を下回った。ギフトは、買上単価の減少はみられな いが、今年中止する等、贈答先を絞り込む傾向が続 いている。大型催事でも慎重な購買傾向は変わらない 。
		百貨店（営業担 当）	来客数の動き	・買上単価はやや下がっているが、客数自体は前年か ら変化していない。
		百貨店（営業担 当）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物商戦は苦戦した。月後半に寒さが 戻ってきたが、前年に比べると売上は減少した。お歳 暮商戦の売上は前年に比べ若干減少した。
		百貨店（販売促 進担当）	お客様の様子	・防寒着やお歳暮、クリスマス、正月関連商品等の季 節物商材すべてにおいて、購買のスタートが遅く、直 前での購買が多くなってきている。ここ数年に比べ、 早期に購買する客が大きく減っている。かなり吟味し て買うという状況で、消費に対して消極的な姿勢が目 立つ。
		百貨店（販売促 進担当）	販売量の動き	・お歳暮の客単価と届け先件数の減少がみられる。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		百貨店（業務担当）	お客様の様子	・客の購買に対する姿勢はより慎重になっている。天候等の問題もあるが、単品買いが多く、ギフトの販売も低下している。
		百貨店（売場担当）	販売量の動き	・今月は上中旬と気温が高く、衣料品を中心として動きが鈍かった。食料品ではお歳暮商戦がかなり苦戦しており、この2つがかなり月間売上を下げている。下旬になって若干冷え込み、売上も伸びてきたが、前年比96.5%となっている。
		百貨店（営業企画担当）	販売量の動き	・大型量販店やアウトレットモール、福岡天神地区の新店オープン等の影響が一段落し、客数は前年実績を上回った。回復の兆しはあるものの、お歳暮等で客単価が減少しており、販売量の拡大が期待できない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬の影響で冬物衣料品の動きが鈍く、前年比80%程度で推移している。ただしギフト関連は、割引をすればかなり売上は上がっている。
		スーパー（経理担当）	販売量の動き	・改装や競合店の影響を除くと、ほぼ前年実績を維持している。
		コンビニ（エリア担当）	お客様の様子	・年賀状のまとめ買いやクリスマスケーキ等、高単価商品の定価販売の調子が悪い。ケーキ等は半値にすると売れる状況であり、消費者は価格に敏感である。
		コンビニ（エリア担当）	販売量の動き	・お歳暮やクリスマスケーキ等の季節商品は前年並みであったが、全体的に高単価商品の売行きが悪く、景気が回復しているとは思えない。ケーキ以外のクリスマス商品の売行きも前年実績を下回っている。
		衣料品専門店（店長）	来客数の動き	・12月は来店客数も少し良いが、景気が上向いているかどうかは判断できない。
		自動車備品販売店（従業員）	お客様の様子	・ボーナス時期にもかかわらず、客足は鈍い。
		その他専門店 [ガソリンスタンド]（統括）	販売量の動き	・燃料油の仕入価格は落ち着いてきている。小売販売については少し減少基調に変わりつつあるものの、販売量は前年並みである。また、灯油の小売価格は前年に比べ高いが、寒くなるにつれて順調に売れている。ただ、暖冬で12月前半の販売が芳しくなかった。客からは、衣料品や暖房器具は、寒くなるのが遅かったので我慢しようとの声が聞かれた。
		その他小売 [雑貨卸]（総務担当）	販売量の動き	・年末商戦は本物の景気浮揚にはならず、一過性のものでしかない。
		高級レストラン（専務）	販売量の動き	・前月までは県外客の流入が多かったが、今月に入ると動きが止まってしまった。市内に住む客だけの消費では全然盛り上がりがない。
		一般レストラン（スタッフ）	来客数の動き	・忘年会の予約や来店客数は前年並みであったが、一般客は伸びなかった。
		その他飲食 [居酒屋]（店長）	お客様の様子	・今年は天災等様々な事情で客の気持ちがとても暗く、皆で酒を飲むような気分にならないようだ。
		観光型ホテル（スタッフ）	販売量の動き	・宿泊客・婚礼予約件数が伸び悩んでいる。特に宿泊客数の減少が顕著である。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・忘年会を含めた主力の一般宴会部門が、件数、単価ともに前年並みの実績となりそうである。
		都市型ホテル（スタッフ）	お客様の様子	・クリスマスであっても、以前のように満室になることがなかった。年末年始の予約も振るわない。
		旅行代理店（従業員）	来客数の動き	・冬休み、年末年始と旅行のシーズンであったが、海外旅行、国内旅行とも前年と変わらず、横ばいであった。
		旅行代理店（従業員）	販売量の動き	・年末年始の日並びが悪かったことに加え、暖冬、雪不足等により、海外旅行やスキーツアーに影響が出た。国内旅行も急激には増えていない。
		タクシー運転手	お客様の様子	・昼間の客が少なく、夜は夜中に客がどっと流れるため、今一売上に伸びがない。
		タクシー運転手	来客数の動き	・年末なのに忘年会の動きが全然ない。金土は時間帯によって少し忙しいという程度で、全体的にはあまり客が動かなかった。客からは、今年はタクシーがたくさん余っていて、どれにでも乗れるから安心だという声が聞かれた。
		タクシー会社（営業担当）	それ以外	・今月は日韓首脳会談開催のお陰で少しは良かったが、その他の日についてはいつもと変わらない。
		通信会社（管理担当）	販売量の動き	・仕事の話は来るものの、いずれも利幅が極めて小さい。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
		通信会社（業務担当）	販売量の動き	・12月は前月に引き続きキャンペーン中で、チラシでの集客を毎週行っており、年末商戦とあいまっての販売増を期待したが、平日の来店客数及び販売台数は依然厳しかった。週末に販売数が集中し、携帯販売も取替え台数は伸びたが、新規は伸び悩んだ。
		ゴルフ場（支配人）	来客数の動き	・暖冬の影響で客足が伸びている。
		競馬場（職員）	単価の動き	・入場客数、購買単価はまだまだ減少傾向にある。
	やや悪くなっている	商店街（代表者）	販売量の動き	・日常的な食料品、衣料はまだいいが、おしゃれ用の買回り品などは悪い。
		商店街（代表者）	来客数の動き	・商店街全体で歳末セールをやっているが、師走のムードが感じられず、来街客数が激減している。また暖冬のため重衣料の販売量が伸び悩んでいる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	お客様の様子	・青果物に関しては、台風明けの野菜価格高騰の影響で、相場的には安値感が強いにもかかわらず客は高値のイメージを引っ張っており、かなり動きが悪い。
		百貨店（売場主任）	お客様の様子	・客は金がないわけではないのだから、消費に積極的ではない。クリアランス待ちもあるようであり、気温が下がっても重衣料が動かない。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・暖冬のためか、暖房用品、家電用品等の動きが悪く、生鮮食品においても鍋物商材の動きが全くない。かなり商品の動きが悪くなっている。
		スーパー（店長）	単価の動き	・年末商戦が不調である。暖冬の影響で前月に続き婦人服の重衣料等単価の高いものが例年に比べて出していない。高額インポートブランドの売上も著しく落ちている。
		スーパー（店長）	販売量の動き	・ここ数年下落していた1品単価は上昇気味であるが、買上点数がこのところずっと前年比90%を割っている。今月も同88%である。
		スーパー（総務担当）	単価の動き	・消費の二極化が進んでいる。高額商品と低価格商品の動きが良い一方、中間の価格の商品の売上が少ない。
		家電量販店（店員）	販売量の動き	・全体的に年末らしいにぎわいがなく、一品単価が下落しているにもかかわらず、販売量がさほど増えていない。
		乗用車販売店（経営者）	お客様の様子	・一部の金を持っている客は車を購入するが、大多数の中間層は就職もままならず、リストラもあり、車が購入できる状況ではない。
		住関連専門店（経営者）	来客数の動き	・例年でも12月は大物家具の動きが悪い月であるが、今年は特に悪い。来客数も少ない。
		住関連専門店（総務担当）	単価の動き	・暖冬により暖房用品に関する販売が少ない。
		スナック（経営者）	来客数の動き	・例年であればこの時期は1年で最も忙しく、売上も良い時期なのだが、今年は伸び悩んだ。1日の来客数に落差があり、平均すると減少していた。
		旅行代理店（業務担当）	販売量の動き	・年末年始の家族旅行の申込が悪い。例年では、正月の宿泊施設の予約はキャンセル待ちでなかなか取れなかったが、今年は空室が出たりしている。
	タクシー運転手	お客様の様子	・忘年会が毎年縮小傾向にあり、2次会、3次会に出る客がかなり少なくなっている。タクシーを利用しないので、11時過ぎのバス、電車は満員である。今月の売上はかなり落ちている。	
	競輪場（職員）	販売量の動き	・例年であれば年末は売上が上がるのだが、今年は販売額、入場者、購入単価のいずれも落ち込んでいる。	
	悪くなっている	商店街（代表者）	お客様の様子	・商店街の飲食店では忘年会が非常に少ないようである。単価もものすごく下がっている。
コンビニ（販売促進担当）		販売量の動き	・クリスマスケーキ、生もちと際物の二大イベントがあったが、いずれも前年割れとなった。量販店は前年比1.2%減、コンビニエンスストアは同8.6%減、ローカルスーパーは同2.1%減となかなか前年実績を上回ることができない。	
企業動向関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	農林水産業（経営者）	受注量や販売量の動き	・暖冬で12月需要に少し弱さがあったが、それでも主要輸入国からの牛肉輸入がほとんどないため、国産牛の引き合いは強い。加工食品の原料調達がうまくいかず多少ロスもあるが、全体的には好調である。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・小口の見積依頼が多くなってきている。受注件数は増えているが、受注額は増えていない。

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	その他サービス業〔物品リース〕（役員）	受注量や販売量の動き	・12月に入り案件の引き合い、受注が従来に比べ若干活発化し、ここ2～3か月の不振を多少カバーした。
		農林水産業（従業者）	受注価格や販売価格の動き	・当初、台風の影響による品不足から高かった価格も、現在は例年並みに落ち着いている。ただし全体的に収量の伸びは今一で、若苗の時に受けた台風の影響が徐々に始めている。
		家具製造業（従業者）	受注量や販売量の動き	・今月の受注状況は前年比130%であった。特に大型物件があったわけではなく、平均単価も変わらないので受注量が増えたようである。ただし全般的な動きがもう盛ということではなく、12月のみ動きにとどまる。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	取引先の様子	・前年並みのあまり良くない状況で推移している。一部の業種では良いところもあるが、全体的な経済の流れとしては上昇ではなく、むしろ少し下降気味である。
		一般機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・取引先の中でも自動車関連の金型はそこそこ動いているが、他の金型の動きは鈍化している。
		電気機械器具製造業（経営者）	受注量や販売量の動き	・減産体制とコストダウンが始まると覚悟していたが、今のところ発生していない。
		建設業（総務担当）	受注量や販売量の動き	・来年の税制改正や中越地震、スマトラ沖地震が影響している。
		輸送業（従業者）	受注量や販売量の動き	・年末で大量に荷が動くはずであったが、物が売れない上に問屋、二次店ともあまり商品を購入せず、倉庫から物が出て行かない。通常、物が出て行かないならば車は余るはずであるが、車の手配もできない。もうけていないために運送会社が車を減らしており、苦しい状況である。
		金融業（営業担当）	取引先の様子	・飲食店をはじめ、小売業全般の売上が前年に比べ減少している。新たな運転資金の資金需要も見受けられない。
		金融業（調査担当）	取引先の様子	・資金需要が乏しい。中小企業の業況はさほど改善していない。
		広告代理店（従業者）	受注量や販売量の動き	・12月の受注件数が前年比106%と持ち直してきた。ただし3か月前に比べるとほとんど伸びがなく、受注状況は安定している。
		経営コンサルタント	取引先の様子	・暖冬により、業種によってはプラスになっているところも若干あるようだが、ほとんどのところでは販売量が減っているという話を聞く。
			やや悪くなっている	窯業・土石製品製造業（経営者）
繊維工業（営業担当）	取引先の様子			・企業の倒産や閉鎖がまた出ている。中国で商売をしている企業も経営の状態が非常に悪いようである。
	悪くなっている	鉄鋼業（経営者）	受注量や販売量の動き	・当社が抱えるプロジェクトのスケジュールがずれ込んでいるためでもあるが、受注量が減少した。当面の需要が落ち込み販売価格にも影響が出てきている。遅れた物件が果たして予定通り浮上するののかについても、不透明感がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	取引先の様子	・リードフレーム関係の大手半導体メーカーの動きが非常に鈍い。また金型関係も全般的に非常に冷え込んでおり、受注量が急速に減少している。
		経営コンサルタント	受注量や販売量の動き	・今までは芋焼酎が前年比130%以上の伸びとなっていたが、12月に入り、特に東京、大阪において前年を割る小売店が現れ始めた。
雇用関連	良く なっている やや良く なっている	-	-	-
		人材派遣会社（社員）	採用者数の動き	・企業が求める人材のレベルが上がっており、企業への請求価格も上昇している。人材派遣会社としては、企業側の要望に対して良い人材を供給することが難しい状況である。また、景況感より先んじて先行投資する会社も増えている。
		民間職業紹介機関（支店長）	求人数の動き	・10月以降の求人数が、前年比130%以上まで急増しており、職種によっては供給が追いつかない状況もみられる。九州域内では、エレクトロニクス・半導体、自動車、鉄鋼関連の設備投資、大量の人材を必要とするコールセンターの開設等、プラス材料が近年になく多い。



分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	周辺企業の様子	・新聞広告費等、企業の広告宣伝費も厳しい状況だが、大きく減らすことはなく、ほぼ前年並みを維持するところが多い。
		職業安定所（職員）	それ以外	・求人数は増加しているものの、就労場所が県外という求人が増加している。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・求人数そのものは以前に比べて伸びが鈍くなっているが、採用の成約件数は低下しておらず、採用意欲は衰えていない。
		職業安定所（職員）	雇用形態の様子	・パート求人が全求人約3割を占める等、非正社員化の促進がみられ、正社員の需要が依然として少ない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は堅調に推移しているが、求職者のニーズの高い常用求人、直接雇用求人があまり増加していない。
		職業安定所（職員）	求人数の動き	・新規求人数は若干減少しているものの、パートや臨時職員を除く常用求人は横ばいである。
	やや悪くなっている			
	悪くなっている			

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
家計 動向 関連	良くなっている	-	-	-
	やや良くなっている	スーパー（企画担当）	販売量の動き	・販売量の動きが良く、売上も前年同月比102.4%と前年値を上回っており、全体的には好調に推移している。
	変わらない	スーパー（経営者）	単価の動き	・年末にかけて競合店出店があるなど競争が激化しており、来客数は前年を上回ったものの、客単価が低下していることから売上は変わらず厳しい状況となっている。
		観光名所（職員）	来客数の動き	・3か月前の9月は来客数が前年同月比で81.2%であったが、今月は24日現在で95.9%となっている。ただ9月には台風の襲来が3回あったことを勘案すると旅行環境はそれほど変化していない。来客者層としては、前半は修学旅行者や団体客が、後半は家族客やカップル等が中心となっている。
	やや悪くなっている	コンビニ（経営者）	単価の動き	・客単価が前年同月比で1%減少しており、これは主に原油価格の値上がりによる影響と考えられ、車社会の沖縄では原油価格による影響が大きい。
		コンビニ（経営者）	来客数の動き	・近隣に大型スーパーができたため、クリスマスケーキやグッズ、お歳暮商品などの売上数が去年よりやや減少している。
		コンビニ（エリア担当）	単価の動き	・同じような商品なら、安い方を選ぶ割合が上がっている。買上個数は増加していない。
		家電量販店（従業員）	販売量の動き	・年末の客の財布のひもの固さは、過去に例がないほどであり、今年ほど厳しい年末はない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	販売量の動き	・今年の台風や新潟の震災の影響なのか、去年に比べ売上が厳しい。
		ゴルフ場（経営者）	来客数の動き	・プロトーナメントの開催のため、10日間ほど一般営業を休止したことによる影響である。
		住宅販売会社（経営者）	競争相手の様子	・倒産企業が年末においても増えている。
	悪くなっている	住宅販売会社（従業員）	お客様の様子	・イベント、見学会、展示場への来客数が減少している。また、商談においても着工時期が未定で、具体的な契約に進展しにくい客が増加傾向にある。
		一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	来客数の動き	・11月下旬からの来店者数の減少が12月も続いており、売上が思うように伸びず、冬物商品も思うように売れていない。
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	販売量の動き	・今月は1年のうちで一番の売上が上昇する月であるが、例年の85%となっている。平日の売上が特に悪く、大口の忘年会も減少している。来客は週末に集中しており、少人数のグループが多く、効率が悪くなっている。	

分野	景気の現状判断	業種・職種	判断の理由	追加説明及び具体的状況の説明
企業 動向 関連	良く なっている	-	-	-
	やや良く なっている	建設業（経営者） 輸送業（総務担当）	受注量や販売量の動き 受注量や販売量の動き	・以前に比べ、受注数が増加している。 ・この時期は例年、年末商戦で物量が増加するが、今年是全国的に暖冬で前年に比べ、増加幅が小さい。
	変わらない	通信業（営業担当）	受注価格や販売価格の動き	・実勢価格の下降傾向は変わらない。
	やや悪く なっている	通信業（従業員） 不動産業（支店長）	取引先の様子 受注量や販売量の動き	・市場や商圈を広げるための先行投資的な予算執行が困難な状態である。最先端がキーワードのIT業界にあって、先行投資的な活動ができないのは致命的である。 ・問い合わせ件数や受注数が減っている。
	悪く なっている	-	-	-
	雇用 関連	良く なっている	職業安定所（職員）	求人数の動き
やや良く なっている		人材派遣会社（経営者） 求人情報誌製作会社（営業担当）	求人数の動き 求人数の動き	・年末年始にかけての需要が出てきており、この2週間で派遣依頼が次々と続いて入ってきている。 ・年の暮れでもあり、求人数、求職者ともに例年とおり減少すると考えていたが、特に県外からの求人数が増えており、企業の担当者からもこの時期には予想以上の求職申込があったとの報告があるなど、好調となっている。
変わらない		学校〔専門学校〕（就職担当）	求人数の動き	・IT系企業の求人は増加しているものの、その他の業界では減少しているところもあり、全体としては著しい変化はみられない。
やや悪く なっている		-	-	-
悪く なっている		-	-	-